

党建副总述职报告 副总述职报告(优秀8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

党建副总述职报告篇一

尊敬的公司领导、陈老师、各位同仁：

大家好！

今年的管理评审会议将以往的“年终总结报告”改为“述职报告”，并以现在这样的形式召开，是在管理方面的一个创新，从《管理评审计划》当中可以看出，计划对各部门的报告都有了一个较明确的要求，在此，我要透露的一个秘密跟我下面的报告密切相关，因为最初陈老师对我的要求只有一条：“全面总结公司一年来的运营情况”，虽然只是简单的几个字，但却让我头痛了好几天，最后只好在里面再加上几个字，变成了现在的：“全面总结公司一年来在人力资源及行政管理方面的（运营）情况”，虽然只是表面上几个字的改动，但我觉得由此已经总结出在即将过去的一年里，我并不是一个称职的行政副总。

即将过去的一年，是不平凡的一年，在去年的总结当中我有提到过我们大家都陷入了一个：“忙、乱、更忙、更乱”的僵局中，今年应该没有忙的理由，但是我们的乱象并没有改变。

从以下几个方面可以得到体现：

1、因为研发部转移到黄塘厂区，在与客户样品的沟通与交付方面暴露出来更多的问题，包括客户的投诉甚至导致客户的流失。

2、按业务惯例，在淡季接单有一个原则就是降低价格，但这一点在作为可以充当客户角色的材料及外协采购上并没有得到体现，没有以作为淡季还能有订单的客户的身分出现在我们的供应商面对，更没有将我们的管理理念及模式等要求带给供应商，相反的原来的材料到位不及时的情况却仍然存在。外协部因为人员异动的的原因，导致出现的问题及造成的损失不仅体现在现金方面，最主要的是对生产部门及客户的影响，甚至由此造成的外协厂的抱怨，这一点更值得深思。

3、发生在华大生产部的一起特大意外事件、黄塘的两起重大安全事故，高达近40%的人员流失比率，反映出我们在人员、安全等方面存在的问题，虽然面对的是血的教训，但在后继的出现的人员自动离职事件反馈当中发现我们仍然没有意识到人员管理对一个生产型为主的企业的重要性。

4、俄罗斯s订单卡凡绒布料质量问题所暴露出来我们在品质管理方面存在的问题□a□材料检测的力度及实际的效果□b□造成大面积停工返修的事实，但最主要的一点我认为是体现在另一方面，就是在公司再三强调品质、管理的情况下，如此严重的质量问题却是由不管是人员规模、管理能力都不如我们的一个加工厂来发现，这一点对公司企业形象方面所造成的影响。

5、从今年各部门的工作情况及现在各部门主管的述职报告中可以发现一个共同点就是，工作量都存在20%—30%的下降，但是有一点没有降，那就是从财务部的报告中可以看出我们的管理费用和工资待遇不降反升，如果将实际的上升再结合工作量下降30%的幅度，我们的待遇是在去年的基础上上升了50%，从这里虽然公司董事会会有苦自己扛从来不说，但是我作为公司管理的我们应该意识到公司目前所处的困境，

我曾经发完十月份工资的时候收到一个车间员工发给我的短信：“你们公司光靠各位管理能做到现在这样吗”？我一直保存着这条短信，因为我理解了他这句话的意思，因为如果作为公司管理的我们还处在目前这样的管理水平，我们愧对的不仅仅是公司老板和自己，也无法面对基层员工这样的考问。

6、从各部门的事件反馈及客户投诉反映的情况来看，虽然事件总量及损失金额比去年下降了40%，这是在各部门工作量及公司总产值都下降30%的前提下，即使如此我们的损失金额也达到12万元之多，公司的车辆管理也处在失控的状态，据不完全统计，去年公司四部车辆的用油费用达到65000元，远远超出公司的规定和预算，其中金杯车：25180元，占总费用的38%，货车：16200元，占总费用的25%，华大捷达车：10035元，占总费用的15%，黄塘捷达：13260元，占总费用的22%。

以上存在的问题迫切的要求我们需要改变，最重要的是我们在面对问题时仅仅停留在事件的表面，各部门管理人员也忙于处理事务性的工作，缺少的系统思考与统筹规划。公司最高管理层在发展战略上已经作出了明确指示，也请来了陈老师对我们的改变加以指导，虽然我可能是参与最少的一个管理人员，但是我一直在关注全体管理人员从思想上到实际行动当中所取得的进步。

在这里我也谈谈我对这半年来管理体系建设方面的几点感受：

1、在企业经营面临如果困境的时候，公司董事会能够下定决心，花费用大量的财力物力让我们有一个学习改进的机会这是在我们工资上涨50%基础上老板所给的另一份不可用金钱来衡量的待遇。在此我代表全体管理人员向公司董事会说一声：“谢谢你们”。

2、通过陈老师近半年来耐心的指导下，管理小组特组是组长

蔡想高经理的配合下，在体系建设方面各部门管理人员的从以前的被动接受转变到现在主动参与，全体管理人员已经意识到管理的重要性，能够主动将本部门存在的问题暴露出来，发挥团队的力量进行商讨制订解决方案，这一点研发部及黄塘生产部是明显的典范，并且已经开始带头入到实施的阶段。

3、采购部报告的今年利用库存材料金额达到了118000元，采购部及物控部作为库存管理小组的成员，对库存数据的整理提供，对利用库存材料发挥着不可或缺的作用，在库存管理、数据报送等方面取得的进步值得表扬，但仓库离帐、卡、物相对应、库存数据准时报送的要求还有一定的差距，从其20xx年主动要求财务部介入监督可以看出他们的决心。

6、11月8号公司庆典活动的成功举办，是p[]d[]c[]a[]管理工具应用的一个很好的事例，虽然最主要的策划工作是由林董事长亲自主持，但各部门管理人员都能以主人翁的姿态积极参与和表现，得到参会各界人士的认可，为此我们完全有理由给自己一个嘉奖。

接下来是管理小组及各部门管理人员明年的工作重点和建议：

1、各部门工作手册框架都已经接近完成，但到目前为止大部分仅仅处于是管理体系建设方面的一个入门阶段，（甚至有 个别部门和人员还处在没有找到感觉的状态，）也就是p[]d[]c[]a[]循环当中的第一个阶段。本次评审会议后管理小组接着要做的是部门工作手册的汇编、会签及发布实施的工作，接下来的实施、检查、改进才能持续下去，在实施的过程中不断的进行监督与完善工作。

2、管理小组除了在继续指导协助各部门工作手册的补充完善、密切关注各部门统计分析报表的实际应用的同时，如何将部门工作手册与公司花巨资引进的erp管理系统有效的结合起来，利用现有的管理平台及资源，简化管理流程，降低成本、提高效率，是公司全体管理人员都必须参与的一件大事。

3、研发部部门的整合已经基本完成，个别岗位的人员尚未到位，已经到位的人员还没有完全进行状态，这是一个必然的过程，但是这个过程不能太久，在即将到来的20xx年起，我们要加大力度，逐步完善使研发部尽早的达到预期的效果。

4、研发部的成立，对外协事项也作了相应的调整，如何与研发部外协人员的对接，让跟单员发挥应有的作用，将是明年外协部管理工作的重点之一。

5、从卡丹绒布料质量事件可以反映出目前在品质管理方面存在的问题，由此也可以看出把事情控制在源头的重要性，品管部应材料检验、产前样、首件确认样等在品质管理中起到的作用，切实做好这些事情，有效的减少后继的很多不必要的工作及损失。

6、近年来相关法律法的不断完善、劳动密集型企业面临的用工困难、公司制度化、规范化的管理等几个方面，给公司人力资源部提出了更多的要求，目前在人员、安全、行政、制度管理等方面出现的问题，说明人力资源的管理如果只停留在目前的水平，很难符合公司的要求，这也是我这个作为部门负责人不称职的一个体现点，因为质量管理体系的建设只是公司整个管理体系建设当中的其中一项，接下来要做的环境管理体系、安全管理体系、预算体系、绩效考核体系、薪酬体系等对人力资源部将是一个更大的挑战，要想达到这些要求，我们需要引进人才、改变思想及思考模式，人力资源管理的工作任重而道远，希望人力资源部的全体人员（当然也包括我）都要作好接受挑战的准备。

7、因为工作分工不同，目前公司财务人员只是具体负责财务工作的一小部分，从之前的评审及日常管理当中，可以发财务部从管理制度的完善到人员意识等方面都还存在着许多的问题，所以，在明年的工作当中还需要加大力度，管理小组也将重点关注财务部的制度建设与完善工作。

最后是我个人为了想要做好一个称职的副总在明年必须要做好的几个重点：

1、接受陈老师一直以来对我的批评和要求，改变现在的工作重点和管理方式：古有：“运筹帷幄、决胜千里”，现有陈老师所教的“p d c a”但我目前所做到的说好听点仅仅是停留在“运筹”，在即将到来的新的一年，我不能再一直躲在自己的茅屋里面“运筹”了，我要走出茅屋，与在座的管理人员多进行沟通与交流，而且是要在面带笑容的前提下进行。

2、积极参与的管理小组的工作当中，以各部门自编的工作为要求，各部门数据统计分析报表为切入点，以表单记录为证据，重点关注工作手册的实施情况，并在力所能及的情况下提供参考的意见。

3、结合公司最高管理层对公司明年的发展战略，完善人员储备与培养机制、完善各部门组织结构及岗位职责，发挥团队的力量。

党建副总述职报告篇二

今年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场营销工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场营销策略，组织制定切实可行的市场营销计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

今年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

一年来,为保证各项目标的完成,我从以下几个方面开展了工作:

1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对xx年咨询公司对××客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，××区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提

升。

3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是××区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份××中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直是××工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了待办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有待办”的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已

经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基础。按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估，使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性，提高了员工对企业的认同和工作的热情。同时我亲自到客户中走访，认真听取客户对我们的意见和建议，发现服务和营销工作中存在的问题，并及时解决。今年三月份，我在金山屯区对集团客户的走访中发现，部分用户对××公司不满，原因是认为我公司计费不准。经分析认为虽然问题的原因是多方面的，但我们自身存在的原因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对照单、

话单的解释能力，对全体营业员（包括合作营业厅的营业员）分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

党建副总述职报告篇三

xx年，在新城区管委会的正确领导下，在投资公司领导班子和职工的关心、支持下，通过个人认真学习，扎实工作，全面履行了自己的职责和义务，较好地完成了所分管的工作和管委会交给的招投标任务。在理论水平、工作经验等方面都有了一定的提高。现述职如下：

一、理论学习和思想作风建设情况

真正做到为人民服务，就需要不断学习，用政治理论来武装自己的头脑，树立正确的人生观、价值观和世界观。

在过去的一年里，我坚持学习政治理论和党的方针政策，学习党的十六届五中、六中全会精神，认真领会党的一系列方针、政策，结合自己的思想实际，力求在实践上下功夫。始

终把实践“三个代表”作为学习的最终目标。我深切地体会到，作为一名新城区的建设者，按照新城区“团结、实干、拼搏、向上”的方针，作好自己的本职工作，做到“以事业统一思想，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

一年来，我始终把思想作风建设摆在第一位。不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，我始终把管委会和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，并时常告诫自己“新城区的建设事业无小事”，一切从建设新区的要求和管委会、公司利益出发，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

二、履行自己职责，完成好自己分管的工作

按照“三年出形象，五年成规模，十年铸精品”的思路，遵循“高起点、高标准、高水平、高速度”的发展要求，以及融资项目管理工作的实际需要，针对新城区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情况，作好新城区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。在赵总带领下，组织公司有关同志，内修素质，外树形象，狠抓落实，强力推动，通过大家的辛勤努力，投资公司的融资管理、项目前期准备工作稳步发展，积累了一些宝贵的经验。

根据国家开发银行等银行融资规范，对融资项目的管理也提出了严格要求。为此多次主动和公司班子一起研究融资政策，向管委会领导、市发改委有关领导汇报工作方案。不但提高了工作效率，而且也使融资项目得到更加科学、合理的管理和建设，对项目下一步的具体落实提供了可靠依据和保障，达到了推动工作、规范管理的目的。

党建副总述职报告篇四

20xx年我作为xx公司技术质量副总经理，主管公司技术质量工作，并受常务副总经理汤总委托，协调处理商务部、生产部等涉及整个公司运营的其它部门相关事宜。20xx年，若董事会委派我作为xx公司主持全面工作的总经理，我将重点在以下几方面开展工作，履行职责：

一、稳住基础，完善制度，鼓励创新。

xx经过6年的运营，客观来说公司日常管理、质量管理等都已有一定的基础并取得了一定的成绩，体现在每年各项经济指标、管理指标、质量指标都能基本完成，但成绩的背后我们也看到存在很多不足，主要是公司管理仍有提升的空间，基础管理工作也仍显薄弱，人才资源供给跟不上公司的发展。

公司运营至今，质量管理体系及基本的制度流程都已有，但各级人员普遍都不够熟悉，同时由于各部门领导也基本是部门业务骨干，部门人员都较精简，为维持正常生产平时自身的杂事较多，这样花在本部门的管理时间普遍存在不足，再加上管理人员本身的重视程度也不够，人员素质也存在差异，还有些人抱着多一事不如少一事的态度等，工作不够积极主动，责任心不强，导致公司基础管理工作看起来并没有特别明显的改善，针对存在的问题今年必须要加强，一些关键岗位的人才需要引进，制度流程需要梳理及完善，要加大培训力度，同时将坚持以iso/tsxx949质量管理体系作为公司管理基础，结合xx已有的管理制度及新出的董事会相关管理制度，鼓励创新，探索出一条适合博昌公司特点，高效、实用的管理方法和制度。重视体系中的管理评审、内部质量体系审核、产品审核、过程审核对管理提升工作的重要性，要切实认真做好避免走过场，通过审核发现问题及时推动解决；今年要加强总经办的监督协调考核职能，注重推动各部门管理上台阶，并在经过充分论证的前提下鼓励各部门对部门分管具体

业务工作进行创新，使整个组织始终保持运作高效、充满活力，避免僵化。

二、持续开展能力提升工作。

随着公司的发展以及面临激烈的市场竞争，对公司人员综合素质也提出了更高的要求，人才我们不可能总是想着外聘，员工自身通过不断的学习培训提高对一个公司来说才是可持续的，这个能力的不断提高包括所有中、高层管理人员、技术质量人员在内也都是必须的。首先，我们要灌输给各级管理人员平时都要有这方面的意识，自觉主动的去学习；其次，也要给一定的压力，不学习提高就无法适应自己的岗位，逼着自己去学。这些能力包括精细化的管理能力、协调能力、高效沟通能力、写作能力、预知风险能力、系统化分析问题解决问题的能力、专业技术能力、对供应商核价能力、精细化生产调度能力等等，今年将通过日常的工作推动下去，通过有计划有目标的学习，并回顾问题的解决过程及总结提炼，使大家个人能力在工作中得以不断提升，共同进步，满足公司不断发展需求。

三、降本增效工作。

要能盈利始终是企业能否长期持续生存发展的关键，作为主持全面工作的总经理（常务副总经理）始终要作为工作的重点□xx一直以来都实行预算管理，成本控制也做得较好，今年仍要发扬，除了控制预算不超支外，对预算内的开支仍要严格控制，严格审批把关，同时对公司运营中一切对成本有影响的活动都要精细策划，成本分析做到位，采购比价到位，同时对生产活动也要做到精益管理，想方设法提高生产效率，降低生产成本。

四、全力支持销售工作，拓展公司业务。

销售工作对一个公司的重要性不言而喻，除了靠公司领导及

以后我们的销售人员在外努力寻找市场，企业自身也必须有一定的硬实力才能够在激烈的市场竞争中分得一杯羹，所以我们要不断提高我们的技术实力，包括产品开发及过程开发实力，要提高我们验证能力、检测能力、供应商质量保证能力等等，缩短我们的技术分析、成本分析及报价周期，能编制高质量的tr评审报告，以快速反应对接市场，这就需要我们扎扎实实做好各项基础工作，夯实我们的根基，同时包括属地各种外协资源的收集，各种先进工艺的应用，只有我们软硬实力强了，才会赢得市场，公司也才能不断的发展壮大，才有长久的生命力。

五、具体业务支持管理工作。

1、质保部工作。

质量是企业的生命，质量工作容不得有任何的疏忽。去年，亲自参与质保部对不少质量问题的分析解决工作，如影响一次装配合格率及ppm的漏气问题、摇臂角度问题、弹簧问题、定位套筒问题等等；要求加大了对供应商质量索赔力度，包括定位套（进口件）供应商以前是从未能够索赔的，现索赔也已执行到位，下一步还要细化其它各项影响到成本的索赔，包括各种内外损失的准确测算，落实责任主体，包括车间由于装配不当造成客户退赔的损失也要考核到责任部门；同时今年质量工程师招聘到位后要加大对现场及供应商的管控力度，规范质量问题的解决过程，形成规范的质量记录，要引导质量人员形成查找问题深层次原因的习惯，举一反三，而不是一个问题解决完就算完了，这易导致问题被表面现象所掩盖，现在我们的主要客户柳州上汽已上线了sap系统，有质量将不再允许换货，直接开出处罚单，使我司今年质量索赔压力陡增，不持续提升产品质量今年我司外部质量损失将较大；拟实行质量周报月报制度，监督质量问题解决的及时性及有效性，形成质量问题人人关心，质量问题解决人人有责的企业氛围；重视体系员岗位的重要性，赋予其相应的权利，对不按流程办事、屡教不改的部门或人员可以进行考核。

2、技术部工作。

原技术部的工作主要是生产现场的技术服务、工时核算等，由于博昌业务的整合以及为满足企业中长期发展规划，需要加强企业的产品开发、过程开发实力，技术强则企业强，故公司要在变速器操控机构总成上做到行业领先，就需要不断加强技术实力，以此提升公司行业知名度，实力强了这样市场往往不请自来，要注重保持与各主要客户产品研发中心的密切沟通，争取在产品研发阶段就参与产品研发，这样易于被推荐成为首选供应商获得新项目的开发资格。

对于产品开发由于我司基础薄弱，需要一个不断学习、模仿、分析、转化、提高的过程，这需要公司在人力资源及软硬件上进行投入，首先我们要吃透汽车变速器整个变速原理，其次要通过消化吸收国内外典型汽车变速器操纵机构原理，申请专利后根据客户项目特点提供给客户匹配，引导客户使用我们的专利产品或技术，最终达到与客户共同开发共同发展的目的，成为客户的战略合作伙伴，这样就不愁没有市场。达到这个目的要循序渐进，第一阶段还是先做好按客户图纸加工，自己消化吸收，注重总结提高；第二阶段我们要达到客户只提供数模我们出图纸的能力，这样对客户来说开发效率更高，五菱等主机厂大都采用此方法，客户乐于接受；第三阶段达到与客户共同开发、同步开发，客户甚至可以参考借鉴我们的结构。此外，我们还要提高我们的产品验证能力，这些都是客户评审供应商实力的重要一环，我们要向这方面努力。

对于过程开发，要继续做好新产品的过程开发，要熟悉掌握产品制造各工艺要求，开发中重视技术方案的评审环节，提前发现问题减少失误提高效率，要不断的学习研究各种新工艺新方法以为我所用，要强化属地化生产意识，多收集了解本地各种外协资源，做好我们的. 技术储备。

继续做好生产技术服务工作，对影响生产效率及质量稳定的

工艺流程以及工装夹检具进行持续改进及优化；做好开发流程的梳理，开发结束的总结工作，防止同类问题再发生；要做好技术档案管理工作。

3、生产制造部工作。

要持续关注重点解决影响生产效率及质量稳定的各类问题，去年亲自参与解决影响生产中高频工序的瓶颈——淬火不稳定，主要是线圈不稳定。后通过多方寻找才找到适合的线圈供应商，通过重新制造新线圈最终解决了高频线圈不稳定问题，保证了铁件产能不下降；参与对铁件等产品工装夹具□5c5b壳体铣平面夹具不兼容□b8检具等的改进方案分析、评审，此类影响生产问题的解决今年仍将作为我工作的重点；针对市场形势变化，考虑调整scxx等主要产品装配线，提高班产量，减少装配员工总数量，降低成本；要加强生产的精细化管理，科学调度，均衡生产，控制库存，加快在制品的流转，要时刻强化安全生产。

4、物流部工作。

今年要实行客户计划、成品库存、外协库存周月报表报送制度，以及时传递相关信息给各相关部门，及时发现产销衔接方面的问题，监督我司一品多点的份额完成情况，保持合理的成品库存及外协件库存，减少不合理资金占用；上线结算（寄销库存管理）制度去年已完成编制，也与供应商进行了沟通，今年择机将实施；通过引入erp管理，使管理更精细，并提高管理效率，达到科学采购；建立完备的供应商档案体系及属地专业化的外协资源库，提升供应商报价的核价能力；保持与销售总公司的密切联系；严格执行《仓库管理制度》，做好仓储及物流的管理。

5、财务部工作。

继续做好预算控制，费用控制，细化产品成本核算，加强财

务分析工作，提前预知风险，做好与董事会财务管控中心对接，配合做好上线结算工作的开展，利用erp上线，提高财务监管效率。

6、总经办工作。

去年总经办工作未做到位，主要跟部门领导工作主动性差，责任心不强，遇事推诿扯皮，业务能力欠缺有关，今年将继续招聘人才到位，要强化总经办的企业管理职能、监督协调职能、考核职能，推动流程优化，管理要细致，避免粗放式管理，要做到“精、准、细、严”；要对每月各项指标进行分析，避免单纯以考核代替管理，要善于发现问题背后深层次的原因，判定责任，及时推动责任部门整改；牵头组织erp项目实施，提升公司管理水平及效率；要加大人员的招聘效率，及时为公司发展提供所需人才，要重视培训工作对提高业务水平的重要性，策划建立具有博昌特色的企业文化。

六、加强与政府相关部门的沟通。

去年我们争取到了高新技术企业及一笔政府技改支助资金，还申报了8项专利及其它一些项目，今年将继续密切与政府主管部门的沟通，了解及时的劳动、财税政策信息，尽可能的再争取到一些政府扶持资金或补贴资金的支持，包括新项目的政府扶植基金。

七、结语。

去年□xx公司在常务副总经理汤总的领导下取得了较好的业绩，今年，若董事会考虑让我来全面主持xx公司工作，我将继续发扬前任优点，同时针对存在的问题也将进行不断改进、完善，力争使xx公司今年的管理上一个新台阶；诚然，再能干的领导个人的力量也是有限的，这需要靠整个团队的力量，所以在管理整个公司中我将会更注意用好人，充分调动、维护好员工的积极性，同时也会时常关注自己的管理方式、方

法是否妥当，提倡以理服人、以德服人，凝聚人心，使整个团队拧成一股绳，心往一处使，始终保持着高效，这样才能确保董事会今年下达经济目标的完成。

诚然，我对自己本身存在的不足也会有清醒的认识，以前也欠缺全面独立管理整个公司运营的经验，但取长补短，经过一年多在xx的工作，自己也已积累了不少全面管理公司运营经验，同时也更了解了xx目前存在的问题以及今后需努力的方向，所以我也相信自己有能力也有信心管理好整个公司，不辜负董事会的期望，通过自己工作中不断的学习、总结，积累更丰富的管理经验，最后在整个团队的一起努力及董事会的指导和帮助下，全面完成公司今年的各项经济管理指标，对此我还是充满着信心的。

最后再次感谢董事会的信任并给我这个机会，谢谢。

党建副总述职报告篇五

xx年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合xx二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应市场新环境工程管理的需要；

1、树立好角色意识，当好总经理配角。作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，工作人员队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好

施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队：

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高工作人员素质。

“人是企业发展的第一要素，工作人员素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建中国梦的社会要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动工作人员愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待工作人员时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，工作人员们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁工作人员队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导□xx年4

月我公司除了xx酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店□xx艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于xx艺展中心施工时间紧，任务重我配合xx总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目□xx艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助xx总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

三、目前存在的问题和今后努力的方向

- 1、协助xx总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。
- 2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。
- 3、协助xx总科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，三个月来，总结过去，在xx二位总经理的坚强领导下，经全体工作人员的辛勤工作，顺利地完成了第一季度各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项工作的学习，与总经办成员一起，带领公司全体工作人员们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让xx总，xx总放心，让全公司工作人员放心。

最后感谢□xx总，xx总对我的信任和支持！！

党建副总述职报告篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

对于我自己来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我自己沮丧时鼓励我自己给我自己打气相信我自己的同事，感谢那些给我自己微笑，接纳我自己和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我自己更加乐于我自己自己的工作，更加热爱我自己自己的工作。

一年来，我自己认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

我自己负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我自己们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五

洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我自己对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我自己们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我自己们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的.销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我自己们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我自己们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我自己们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我自己们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我自己们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我自己们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸1、5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，消灭空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

我自己们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我自己们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我自己批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

我自己仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

党建副总述职报告篇七

在20xx年三个月的工作中，通过对照检查自己，工作中存在着落实不彻底的现象。仔细分析，一是因个人的懒惰拖拉，其次就是责任感不强，没有真正做到以情感人、以理服人、以法治人的企业宗旨和理念。

较繁杂但它是公司各项工作正常运行的保障部门。可以说是十分重要的部门。所以希望得到各部门人员的支持。

党建副总述职报告篇八

20xx年我作为xx公司技术质量副总经理，主管公司技术质量工作，并受常务副总经理汤总委托，协调处理商务部、生产

部等涉及整个公司运营的其它部门相关事宜□20xx年，若董事会委派我作为xx公司主持全面工作的总经理，我将重点在以下几方面开展工作，履行职责：

一、稳住基础，完善制度，鼓励创新。

xx经过6年的运营，客观来说公司日常管理、质量管理等都已有一定的基础并取得了一定的成绩，体现在每年各项经济指标、管理指标、质量指标都能基本完成，但成绩的背后我们也看到存在很多不足，主要是公司管理仍有提升的空间，基础管理工作也仍显薄弱，人才资源供给跟不上公司的发展。

公司运营至今，质量管理体系及基本的制度流程都已有，但各级人员普遍都不够熟悉，同时由于各部门领导也基本是部门业务骨干，部门人员都较精简，为维持正常生产平时自身的杂事较多，这样花在本部门的管理时间普遍存在不足，再加上管理人员本身的重视程度也不够，人员素质也存在差异，还有些人抱着多一事不如少一事的态度等，工作不够积极主动，责任心不强，导致公司基础管理工作看起来并没有特别明显的改善，针对存在的问题今年必须要加强，一些关键岗位的人才需要引进，制度流程需要梳理及完善，要加大培训力度，同时将坚持以iso/tsxx949质量管理体系作为公司管理基础，结合xx已有的管理制度及新出的董事会相关管理制度，鼓励创新，探索出一条适合博昌公司特点，高效、实用的管理方法和制度。重视体系中的管理评审、内部质量体系审核、产品审核、过程审核对管理提升工作的重要性，要切实认真做好避免走过场，通过审核发现问题及时推动解决；今年要加强总经办的监督协调考核职能，注重推动各部门管理上台阶，并在经过充分论证的前提下鼓励各部门对部门分管具体业务工作进行创新，使整个组织始终保持运作高效、充满活力，避免僵化。

二、持续开展能力提升工作。

随着公司的发展以及面临激烈的市场竞争，对公司人员综合素质也提出了更高的要求，人才我们不可能总是想着外聘，员工自身通过不断的学习培训提高对一个公司来说才是可持续的，这个能力的不断提高包括所有中、高层管理人员、技术质量人员在内也都是必须的。首先，我们要灌输给各级管理人员平时都要有这方面的意识，自觉主动的去学习；其次，也要给一定的压力，不学习提高就无法适应自己的岗位，逼着自己去学。这些能力包括精细化的管理能力、协调能力、高效沟通能力、写作能力、预知风险能力、系统化分析问题解决问题的能力、专业技术能力、对供应商核价能力、精细化生产调度能力等等，今年将通过日常的工作推动下去，通过有计划有目标的学习，并回顾问题的解决过程及总结提炼，使大家个人能力在工作中得以不断提升，共同进步，满足公司不断发展需求。

三、降本增效工作。

要能盈利始终是企业能否长期持续生存发展的关键，作为主持全面工作的总经理（常务副总经理）始终要作为工作的重点□xx一直以来都实行预算管理，成本控制也做得较好，今年仍要发扬，除了控制预算不超支外，对预算内的开支仍要严格控制，严格审批把关，同时对公司运营中一切对成本有影响的活动都要精细策划，成本分析做到位，采购比价到位，同时对生产活动也要做到精益管理，想方设法提高生产效率，降低生产成本。

四、全力支持销售工作，拓展公司业务。

销售工作对一个公司的重要性不言而喻，除了靠公司领导及以后我们的销售人员在外努力寻找市场，企业自身也必须有一定的硬实力才能够在激烈的市场竞争中分得一杯羹，所以我们要不断提高我们的技术实力，包括产品开发及过程开发实力，要提高我们验证能力、检测能力、供应商质量保证能力等等，缩短我们的技术分析、成本分析及报价周期，能编

制高质量的tr评审报告，以快速反应对接市场，这就需要我们扎扎实实做好各项基础工作，夯实我们的根基，同时包括属地各种外协资源的收集，各种先进工艺的应用，只有我们软硬实力强了，才会赢得市场，公司也才能不断的发展壮大，才有长久的生命力。

五、具体业务支持管理工作。

1、质保部工作。

质量是企业的生命，质量工作容不得有任何的疏忽。去年，亲自参与质保部对不少质量问题的分析解决工作，如影响一次装配合格率及ppm的漏气问题、摇臂角度问题、弹簧问题、定位套筒问题等等；要求加大了对供应商质量索赔力度，包括定位套（进口件）供应商以前是从未能够索赔的，现索赔也已执行到位，下一步还要细化其它各项影响到成本的索赔，包括各种内外损失的准确测算，落实责任主体，包括车间由于装配不当造成客户退赔的损失也要考核到责任部门；同时今年质量工程师招聘到位后要加大对现场及供应商的管控力度，规范质量问题的解决过程，形成规范的质量记录，要引导质量人员形成查找问题深层次原因的习惯，举一反三，而不是一个问题解决完就算完了，这易导致问题被表面现象所掩盖，现在我们的主要客户柳州上汽已上线了sap系统，有质量将不再允许换货，直接开出处罚单，使我司今年质量索赔压力陡增，不持续提升产品质量今年我司外部质量损失将较大；拟实行质量周报月报制度，监督质量问题解决的及时性及有效性，形成质量问题人人关心，质量问题解决人人有责的企业氛围；重视体系员岗位的重要性，赋予其相应的权利，对不按流程办事、屡教不改的部门或人员可以进行考核。

2、技术部工作。

原技术部的工作主要是生产现场的技术服务、工时核算等，由于博昌业务的整合以及为满足企业中长期发展规划，需要

加强企业的产品开发、过程开发实力，技术强则企业强，故公司要在变速器操控机构总成上做到行业领先，就需要不断加强技术实力，以此提升公司行业知名度，实力强了这样市场往往不请自来，要注重保持与各主要客户产品研发中心的密切沟通，争取在产品研发阶段就参与产品研发，这样易于被推荐成为首选供应商获得新项目的开发资格。

对于产品开发由于我司基础薄弱，需要一个不断学习、模仿、分析、转化、提高的过程，这需要公司在人力资源及软硬件上进行投入，首先我们要吃透汽车变速器整个变速原理，其次要通过消化吸收国内外典型汽车变速器操纵机构原理，申请专利后根据客户项目特点提供给客户匹配，引导客户使用我们的专利产品或技术，最终达到与客户共同开发共同发展的目的，成为客户的战略合作伙伴，这样就不愁没有市场。达到这个目的要循序渐进，第一阶段还是先做好按客户图纸加工，自己消化吸收，注重总结提高；第二阶段我们要达到客户只提供数模我们出图纸的能力，这样对客户来说开发效率更高，五菱等主机厂大都采用此方法，客户乐于接受；第三阶段达到与客户共同开发、同步开发，客户甚至可以参考借鉴我们的结构。此外，我们还要提高我们的产品验证能力，这些都是客户评审供应商实力的重要一环，我们要向这方面努力。

对于过程开发，要继续做好新产品的过程开发，要熟悉掌握产品制造各工艺要求，开发中重视技术方案的评审环节，提前发现问题减少失误提高效率，要不断的学习研究各种新工艺新方法以为我所用，要强化属地化生产意识，多收集了解本地各种外协资源，做好我们的. 技术储备。

继续做好生产技术服务工作，对影响生产效率及质量稳定的工艺流程以及工装夹检具进行持续改进及优化；做好开发流程的梳理，开发结束的总结工作，防止同类问题再发生；要做好技术档案管理工作。

3、生产制造部工作。

要持续关注重点解决影响生产效率及质量稳定的各类问题，去年亲自参与解决影响生产中高频工序的瓶颈——淬火不稳定，主要是线圈不稳定。后通过多方寻找才找到适合的线圈供应商，通过重新制造新线圈最终解决了高频线圈不稳定问题，保证了铁件产能不下降；参与对铁件等产品工装夹具壳体铣平面夹具不兼容检具等的改进方案分析、评审，此类影响生产问题的解决今年仍将作为我工作的重点；针对市场形势变化，考虑调整等主要产品装配线，提高班产量，减少装配员工总数量，降低成本；要加强生产的精细化管理，科学调度，均衡生产，控制库存，加快在制品的流转，要时刻强化安全生产。

4、物流部工作。

今年要实行客户计划、成品库存、外协库存周月报表报送制度，以及时传递相关信息给各相关部门，及时发现产销衔接方面的问题，监督我司一品多点的份额完成情况，保持合理的成品库存及外协件库存，减少不合理资金占用；上线结算（寄销库存管理）制度去年已完成编制，也与供应商进行了沟通，今年择机将实施；通过引入erp管理，使管理更精细，并提高管理效率，达到科学采购；建立完备的供应商档案体系及属地专业化的外协资源库，提升供应商报价的核价能力；保持与销售总公司的密切联系；严格执行《仓库管理制度》，做好仓储及物流的管理。

5、财务部工作。

继续做好预算控制，费用控制，细化产品成本核算，加强财务分析工作，提前预知风险，做好与董事会财务管控中心对接，配合做好上线结算工作的开展，利用erp上线，提高财务监管效率。

6、总经办工作。

去年总经办工作未做到位，主要跟部门领导工作主动性差，责任心不强，遇事推诿扯皮，业务能力欠缺有关，今年将继续招聘人才到位，要强化总经办的企业管理职能、监督协调职能、考核职能，推动流程优化，管理要细致，避免粗放式管理，要做到“精、准、细、严”；要对每月各项指标进行分析，避免单纯以考核代替管理，要善于发现问题背后深层次的原因，判定责任，及时推动责任部门整改；牵头组织erp项目实施，提升公司管理水平及效率；要加大人员的招聘效率，及时为公司发展提供所需人才，要重视培训工作对提高业务水平的重要性，策划建立具有博昌特色的企业文化。

六、加强与政府相关部门的沟通。

去年我们争取到了高新技术企业及一笔政府技改支助资金，还申报了8项专利及其它一些项目，今年将继续密切与政府主管部门的沟通，了解及时的劳动、财税政策信息，尽可能的再争取到一些政府扶持资金或补贴资金的支持，包括新项目的政府扶植基金。

七、结语。

去年□xx公司在常务副总经理汤总的领导下取得了较好的业绩，今年，若董事会考虑让我来全面主持xx公司工作，我将继续发扬前任优点，同时针对存在的问题也将进行不断改进、完善，力争使xx公司今年的管理上一个新台阶；诚然，再能干的领导个人的力量也是有限的，这需要靠整个团队的力量，所以在管理整个公司中我将会更注意用好人，充分调动、维护好员工的积极性，同时也会时常关注自己的管理方式、方法是否妥当，提倡以理服人、以德服人，凝聚人心，使整个团队拧成一股绳，心往一处使，始终保持着高效，这样才能确保董事会今年下达经济目标的完成。

诚然，我对自己本身存在的不足也会有清醒的认识，以前也欠缺全面独立管理整个公司运营的经验，但取长补短，经过一年多在xx的工作，自己也已积累了不少全面管理公司运营经验，同时也更了解了xx目前存在的问题以及今后需努力的方向，所以我也相信自己有能力也有信心管理好整个公司，不辜负董事会的期望，通过自己工作中不断的学习、总结，积累更丰富的管理经验，最后在整个团队的一起努力及董事会的指导和帮助下，全面完成公司今年的各项经济管理指标，对此我还是充满着信心的。

最后再次感谢董事会的信任并给我这个机会，谢谢。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)