

最新银行公司业务部述职报告(优秀5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行公司业务部述职报告篇一

紧张而忙碌的一年即将过去，在这一年里，作为一名市场开发人员可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。回顾这一年来的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到的困难和挫折时的惆怅。一看成来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好的完成了自己的本职工作，在此，对各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司及公司领导给我一个展示自己的机会。通过，近年来，在集团公司市场开发中心的工作与学习，在专业技能上，思想上都有了很大的改变，现将这一年的工作情况总结如下：

市场开发工作可以说是千头万绪的，对我本身而言，更是挑战和考验。下面根据我实际工作情况介绍这一年来的工作：

1、今年的项目在数量和项目规模上较去年大很多，全年共参与项目124个，其中集团公司参与项目资审53个，投标48个，集团公司中标项目8个，中标总额41.05亿元，天山路桥参与项目共计23个，中标项目11个，中标金额为1.2亿元。从数字上已经体现了今年的工作任务和工作量，在完成这些项目的同时，自身的业务能力，专业知识，沟通能力，都有了显著的提高。

2、标书制作。因交通行业的跨越式发展，投标的工作量大，任务重，周期短。尤其今年的乌赛一，二标，喀什项目，麦喀项目，这四个大项目总造价将近40个亿，从资审至投标对我们来说都是一个考验，也是一场攻坚战。四个项目的图纸

非常大，商务，技术文件要求比以往参与的任何项目要求都高，而我负责这些项目的总体汇总及个人简历的编写，对我来说备感责任重大，压力也很大。因为不仅仅是做文件，还要参与到检查其它合作单位单位的标书和一些辅助工作中，更要考虑很多细节问题。

这也是投标工作中标书制作的重点，而这些工作都是由无数个细节组成的，我必须要精益求精，做任何资料时都要用心，用心再用心。为了这场战役的胜利，同事们都放弃了从春节至3月份期间的所有休假，加班加点，认真阅读理解招标文件的要求，及时与招标代理沟通，提前检查文件，发现问题提出共同讨论，有异议后再与业主联系，确认，为后期的工作节约时间。

今年我还负责公司所有参与地州农村公路项目的经济标的制作及文件制作过程中的沟通协调工作。此项工作，对我来说是一种自我的历练，也是一个新起点，我需要付出更多努力，才能做好此项工作。因为报价不仅仅是填好单价就可以，而需要精确地核对工程量，不能遗漏图纸上任何一处工程数量，了解评标办法，还要征询地材价格，以确保投标报价的准确性；因为我是今年刚开始做报价，领导和同事们都很热心的给予了我工作上的理解和帮助，从而使我能顺利的完成各项工作。

我也参与了集团公司省外项目的文件制作，如，广西、河北，山东、湖南、四川、天津等地区文件的制作，制标期间，认真研究招标文件，及时提出疑异，把标书做到尽善尽美。通过参与不同地区的文件制作，可以让我了解各个地区不同的要求，不同的评标办法。

从事市场营销开发工作已经有三年了，从开始的摸索到现在能熟练的完成标书制作，我深刻的体会到市场开发工作，不是一个人就可以完成的，它需要团结协作，在出现问题时，能共同想办法，出主意，凝聚集体和团队的力量，问题就会

迎刃而解。在这里，感谢项目管理部的同事们，能在每次项目的时候配合并协助我完成公司参与的每一个项目。

尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，这一年来，工作虽然有了一些成绩，也没有重大失误，但这些更让我清醒的看到了自身存在的问题：专业知识水平有待提高。作为投标人员，应该要对投标工作中的，商务，技术，经济三项工作，全盘了解。

述职人□xxx

xx月xx日

银行公司业务部述职报告篇二

尊敬的各位领导，各位同事们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xx年即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

新兴业务发展迅速，管理正规，发展xx用户xx户，网上通话用户比例超过xx%□在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将xx年的主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xxx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，

我非常注意关心、帮助部里的'职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

银行公司业务部述职报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

做为服务部副经理，我负责分管服务部日常工作、办公室工作、供暖、维修及随队服务工作。一年来，本人比较圆满地完成了分管范围内的各项工作及各级领导布置的临时任务。今年年初，生产服务中心退租后柳塔一处公寓，在李家畔新租赁二处公寓，用以安排中心职工住宿。

为此，我能够做到提前着手，提前准备，在搬迁过程中紧盯在现场，与服务部各位领导密切配合，对于新场所的'设备、设施进行彻底检查，发现问题及时与有关部门解决，通过一

系列的工作，圆满完成了公寓搬迁工作。进入冬季，供暖工作是所有工作中的重中之重，我深感责任重大。

在9月份便开始筹备供暖工作，检修管网，通过一个月的全面检修、保养，提前15天供暖。同时加强日常维修保养，确保设备正常运行。坚决杜绝跑冒滴漏现象的发生，避免了因小事而出现故障，为供暖工作提供了保障。同时，组织维修班对各场所冬季“三防”设施设备进行了全面检查，排除不安全因素，要求职工杜绝“三违”。同时参与制定了冬季保供暖措施，为各项工作提供了安全保障。

随队服务工作是服务部有别于其他单位的一项专门工作，为保证服务质量，我与几名随队服务人员密切配合，能够做到提前进入、提前安排。施工完毕后，会同中心相关部门做好各项收尾工作，一年来没有因安排不到位而影响服务质量。

一是协调平衡工作不太理想。主要表现在有些事情协调不全面，协调不到位，平衡得不尽合理，影响了工作效率；二是管理工作粗放，不够精细，落实不到位，缺乏监督检查的力度。

1、巩固成果，吸取教训，进一步明确分管场所工作的指导思想，细化职责分工，牢固树立服务思想，为中心做好服务。

2、掌握特点，总结规律，提高工作水平。

3、增强创新意识，不断提高服务水平。一是继续保证各项工作的有序运转；二是充分发挥沟通、协调作用，积极协调内外、沟通上下；三是进一步做好督促检查工作，深入场所了解落实情况，并及时做好信息反馈；四是做好领导临时交办的各项工作。

因时间所限，只做以上汇报，在汇报中可能有许多不当之处，请批评指正。谢谢大家！

银行公司业务部述职报告篇四

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，春天，一个偶然的机 会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

5月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西

西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

6月，7月，8月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利“，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

9月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

目标与计划

- 1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高
- 2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象
- 3、积极主动的完成公司的各项任务
- 4、在业务是哪个力争第一
- 5、加强团队协作能力，共同进步

6、优秀的执行

7、不断更新的销售技巧

以上就是我的述职报告，有什么不足之处，请大家多多指正。

银行公司业务部述职报告篇五

尊敬的领导：

转眼间我已经来到__有x个月的时间了□x个月里，我学到了太多学校书本里不曾涉及的知识 and 技能，这些东西对我来说都是弥足珍贵的。

由于工作时间短，对很多会计工作熟练度不够，所以并无多少固定性的工作，大部分时间则是协助其他会计人员完成工作，现将在这四个月时间里的工作情况汇报如下。

一、本职工作完成情况

- 1、与审计部、企管科相关人员一同，多次参与建筑公司、食品厂、钙厂、阻燃剂等废品处理工作。
- 2、与审计部、人力资源部、企管科一同到西盐场和西盐场新建滩、新建滩五工区、六工区、项目等进行对二茬盐的密度、高度、长度、宽度进行测量。
- 3、登记发票抵扣联传递明细表，记录发票号、单位、金额、日期。
- 4、多次与其他会计人员一同到西盐场的一厂、二厂、三厂和新建滩、宏宇等厂参与本年度零工工资的发放工作，并顺利完成。

5、到供应部门参与钢材等的招标工作，了解了招标的具体流程，并收取押金。

6、在x的帮助下，大体掌握了总部凭证的录入、当期汇兑损益的结转、应交税费明细表、费用明细表的填列等工作，对账务处理有了初步的了解。

7、协助其他会计人员复印所需要的发票、生产材料汇总表、不同年度审计报告、公司制度章程、进出口单据、职工工资发放表、承兑发票等资料。

8、协助其他会计人员粘贴相关凭证附件，与其他会计人员一同完成__总部x月份的凭证的缝线、装订等整理工作。

9、在x的帮助下，学会记食品厂、冷藏厂的明细账。

10、与__一同完成__总部20__年x月份□x月份附件章的盖章工作。

11、在__的帮助下，学会__有限公司内部转账单的一部分工作，在__的帮助下，学会了开具明帅化工厂的部分记账凭证、科目汇总表的登记等工作。

12、按照财务部门安排到四号站和二虾厂完成收白蛤等工作。

13、参加x国家会计学院的高级管理培训项目，主要学习了中注协税收法规与纳税筹划方面的知识，通过学习了解当前税制改革和税收发展动向，开阔了自己的视野，受益匪浅。

14、学会发票的认证。

二、工作中的主要成绩

认真完成上级领导安排的各项工 作，并未出现大的会计失误，在工作过程中虚心向其他会计前辈们请教和学习，自己的业务能力有了很大的提高，不论是附件的粘贴还是凭证的录入，每个方面都尽量做到细心认真。

三、工作中的不足与问题

1、在参加工作的这段时间里，我发现无论多大或多小的工作都需要细心和谨慎，这是作为一个会计人员所必须的职业素质，而有些时候，我恰恰在这一方面表现出了些许不足，比如在凭证的录入过程中出现的借贷科目明细的错误、金额 的输入错误等方面，自己的小小失误就可能对其他会计人员的工作带来极大的困扰，今后一定要做到检查多次，不放过任何一个细节；还有就是凭证附件的粘贴也是有大学问的，之前自己做的太过马虎，没有做到整齐、美观与方便，需要不断改进。

2、由于参加工作的时间比较短，对公司的财务工作流程还未渗透了解，很多单据的填写，传递的流程等不是很清楚，只能针对自己负责的部分就事论事的做工作，不能做到系统全面的把握整个过程，在以后的工作中，应该多学多观察，不断提高自己，多接触不同的职位的工作，争取尽自己的一份力，为公司多做贡献。

四、下一步工作计划

尽职尽责的完成自己的本职工作，及时完成领导分配的任务，不拖沓，做到当日的工作当日完成。不断向财务部门的领导和前辈多多学习，接触不曾接触过的工作，解决之前搞不清楚的地方，彻底把问题弄明白，不能得过且过，这不仅是对自己负责、对大家负责也是对公司负责。

由于篇幅有限，很多细小的工作并未一一陈述，在工作过程中的诸多不足还请大家多多指正，本人一定悉心听取大家的

意见和建议，不断更正，在大家的帮助下共同前进和进步，更上一层楼，我也希望尽自己的绵薄之力，为公司创造更好的经济效益。

此致

敬礼！

述职人：__

2022年x月x日