

最新铁塔公司工作总结 企业总经理的述职报告(通用7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

铁塔公司工作总结篇一

各位领导、同志们：

大家好！

本人自xx年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一部署，现将本人xx年度思想作风建设、工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

一、加强理论学习，努力提高履职能力

1. 注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高[]xx年以来，自己认真学习党的[]xx届三中、四中全会和习及集团公司、东华重工公司领导一系列讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2. 发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3. 发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。本人严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精打细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场；手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4. 转作风，增强凝聚力□xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探索新的销售工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

二、坚持求真务实的工作作风，尽心尽力做好分管工作 走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管工作。

经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2. 强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用；对营销人员工

资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3. 适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出；对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通过对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高；对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4. 深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标；中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5. 强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是

事宜，达成了合作意向，目前此项工作正在推进之中。(2) 积极推进与x公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项工作正实际运作推进之中。

6. 强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂□xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步

提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履行。

7. 把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

三、廉洁从业情况

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益；在出差期间从不用公款游山玩水；平时从不利用公款大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

四、存在的问题

总结回顾xx年的工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提高自己的学以致用自觉性，运用理论科学有效指导工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

五、今后努力方向

回顾一年来的工作，本人在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步工作中加以克服。

1. 在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际的学习风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。

2. 在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项工作做好。

3. 在改进工作作风方面下功夫。在工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。

4. 在工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。

铁塔公司工作总结篇二

光阴荏苒，紧张忙碌的20xx年已经过去了。回顾20xx年度，分公司在公司领导的正确领导下，在所有员工的共同努力下，各项工作有条不紊的进行着，呈现出了较好的发展局面，现将分公司20xx年度的主要工作汇报如下：

一、经营情况

在过去的一年中，我公司重新组织了机构建设，共参与了13个项目的投标，其中6个项目中标，中标总额1.3亿元。

二、项目管理情况

已中标的项目目前施工阶段，完成部分占合同额的百分比。项目在施工过程中，严格按照合同约定的工期、质量、安全要求执行，履约情况良好。在现场管理上，公司积极采取各项措施，以保证在质量工期安全达标的基础上，合理控制成本；积极开展安全文明建设，争创文明工地。

1、进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制

通过多年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。质量方面，强化施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性

项目部每月定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。进场所有材料无论多晚，都由材料员签收，保证足额入库。

3、文明工地建设

保持工地卫生清洁，道路干净畅通，尽量减少对周围居民和

环境的影响。各种设备物资标识齐全，堆放有序。

4、及时总结，及时调整

项目部定期组织进行安全、质量、环保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

三、20xx年工作展望

新的一年已经开始，新的挑战 and 考验将促使我们不断创新发展思路，在发展中促转变，在转变中促发展，以新的举措努力实现新的工作目标。

20xx年，公司要不断加强自身的建设，来适应变化莫测的外部环境。质量问题是公司发展息息相关的问题，未来公司会更加重视工程质量管理。我们将以质量管理体系为指导，通过宣传动员、教育考核、督导检查、签订责任状等多种措施，不断提高全员的质量责任认识；工程建设中，我们强化“事先预控、施工过程把关、事后检查”的全过程质量管理，严把材料关，从货源上有效地保证质量，对工程建设中的质量问题采取及时发现、限期整改，并依托新材料、新技术的引进不断完善施工工艺。

展望20xx年，在建筑市场日趋激烈的竞争环境下，我们感到的是更大的挑战，我们将以更加积极的心态，汇聚公司所有人员的力量，积极进取、努力奋发，用扎扎实实的工作迎接公司更加光明灿烂的明天！

铁塔公司工作总结篇三

首先对各位销售网点的销售经理的到来表示最热烈的欢迎4s店自成立以来至今在各二级经销商网点的通力配合及支持下实现销售系列汽车共xx台，平均每月实现各个网点销售xx多台，网点销售占据整个公司销售额的xx%以上，经销商销售管理工作已成为公司销售工作的重要组成部分，现就公司近一年经销商销售工作做一工作述职汇报：

公司汽车4s店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于xx专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心的思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4s店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与x数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天xx小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市网点分布的目的。使汽车在全省各个角落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

汽车在xx年x月x日之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价

格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少，二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

二级网点与总代之间关系的维护一直是汽车销售环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级网络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级网络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公司也将与二级网络长期合作与发展。

汽车湖南营销中心通过x个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商网络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级网络销售量都能达到预期的效果。

健全二级网络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全

省车区域管理由于各地区网点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策，在人员培训，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售网络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级网络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土xx品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级网点的支持下建设成为全国一流的4s营销中心。

铁塔公司工作总结篇四

大家好！

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“有希望比一切都好”的经营理念，正确面对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了一定成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人总结：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应xx年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化

管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期保持在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在xx年一定会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在客户要求下我们通过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到95%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

5、制度、流程得到进一步完善。

十月份共制定或修改了《程序文件》《出入库流程》、《物料报废流程》等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，《工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性一定会起到很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升。

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

7、营销战略的规划和品牌的推广。

面对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程；建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划；从品牌推广到渠道管理；从市场调查到营销计划；从市场分析到营销策；从客户管理到发展趋势等销售体系现在已经正常运营。

8、财务系统的建立、健全。

公司财务状况一直是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行责任到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制；从账款回收到税务策划等系列问题得到改善，在企业风险控制我用自己专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于公司、有利于社会的人。

除了上述几个方面工作外，还在人力资源财务，产品研发等工作进行了指导和目标设定，质量体系认证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们，xx年既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。xx年，我们的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范优化、确保员工队伍更加稳定。为了能够实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人建议：

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

2) 在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3) 在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4) 在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5) 在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢？

第一，充分利用公司提供的学习平台，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划

执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步！

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

2、抓住关键，提升效率，确保品质更上一层楼

xx年可以看到，我们的质量事故等等问题。尤其是返工问题，事实说明，我们从产品测试到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立“公司”的良好形象，满足市场销售需要。

3、做好招聘与留人工作，确保人力供给满足发展需要。

在xx年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足；二是管理方法欠缺；三是制度不完善。xx年根据公司销售目标额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要高度重视员工的招聘和留用工作。在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有*的团队，有战斗力的团队。

5、完善制度与流程，提升执行力。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做；有人就是不听从上级意见和工作安排；规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里？一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年里，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全；金蝶软件系统投入使用不正常，希望在xx年上半年pmc[]财务部抓紧落实，组织培训，让每个系统操作员都熟练运用。

6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境。

xx年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。xx年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

7、制定标准定额，控制制造成本。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在xx年，工程、品质、pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降低和制造成本而努力。

8、加强外协控制与管理。

我们好多产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是我们内部数量控制不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在xx年，我们必须重视外协厂商的管理与控制。pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商、oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取；新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在董事会的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大干部职工要以这次总结大会为契机，认真落实总经办xx年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展公司新格局。

新年即将到来之际，祝全体同事及家人新年愉快，鼠年工作更上一层楼！

祝公司兴旺发达，基业长青。

述职完毕！

谢谢大家！

铁塔公司工作总结篇五

各位领导，各位同事：

大家好！

承蒙__集团董事会的信任，__年我先后受聘为万城公司董事长和总经理，同时兼任海南乐东铝业公司总经理。一年来，在集团董事会的正确领导下，我紧紧围绕集团公司的宏伟战略目标，按照年初制定的各项工作计划，团结和带领万城公司全体员工，面对前所未有的金融危机冲击，一波三折股权

和人事变动，迎难而上，真抓实干，全面实现了年初确定的各项奋斗目标。下面将一年来的工作情况简要汇报如下：

一、抓好班子带队伍，团结一心谋发展。__年是万城公司成立以来最困难的一年，由于众所周知的原因，__年上半年万城公司陷入了相当混乱的局面。特别是面对公司重大的人事变动和股权结构的调整，部分中层管理人员和员工思想上有些迷乱，一段时间里在极少数人中曾出现了万城公司及其不利的言论，造成了比较恶劣的影响。我临危受命，在集团董事会的大力支持下，组建了新的经营班子，新班子成立后把统一员工的思想工作放在突出的位置，提出了“精诚团结、求实奋进”的工作理念，我个人以身作则，加强各方面的协调，利用不同的场合多次强调团结的重要性，采取不同的形式，教育引导广大员工统一思想，以公司整体利益为重，进一步增强了员工的主人翁意识，企业的凝聚力、向心力得到了全面加强。在新班子的带动下，广大员工焕发了新的工作热情，立足本职，无私奉献，为完成今年的生产任务提供了强大的精神动力和智力支持。

二、任尔东西南北风，咬定生产不放松。矿山采选行业中心环节就是生产，就是要多出矿，出好矿，脱离开生产其他任何说辞都是苍白无力的。在内外环境及其困难的情况下，我的做法是首先稳定生产队伍，不论公司股权结构如何变化，生产系统的思想不能涣散，工作不能滑坡，产量不能下降，要本着对出资人、对社会、对全体员工高度负责的态度，切实抓好采矿和选矿生产工作。采矿生产方面，克服了工程技术人员少，生产战线越来越短，任务繁重等一系列的困难问题，全体管理和技术人员不计得失，勇于担责，苦干加巧干，顺利完成了今年的出矿任务。选矿生产方面，一季度原矿处理量只完成了_万吨，如果不抓住时机开足马力生产，不但完不成全年的生产任务，补缴不了欠税，而且会丧失良好的市场机遇和企业信誉。我力排众议，顶着压力，于_月_日全面恢复了选矿生产，经过_个月的奋战，全面完成了生产任务。

三、建立安全生产长效机制，狠抓安全生产管理。安全生产是矿山企业“天”字号的头等大事，我一上任就及时调整了安全生产委员会并亲任安委会主任。为将安全工作做实、做细，进一步修改健全完善各类安全规章制度，强化现场管理，加大了对井下不安全因素的掌控，建立起牢固的安全防范体系；加强安全生产的宣传教育培训工作，搞好新入厂人员三级安全教育和全员安全培训，提高全体员工的安全生产意识和安全素质；在我的倡导下，全力推进矿山企业安全标准化建设，__年万城公司被自治区安监局评为安全标准化三级企业，并被申报为__市唯一一家矿山安全标准化二级企业。

四、理顺工作流程，强化经营管理。经营管理是企业的首要任务，新一届经营班子成立以后，多次召开了总经理办公会议，班子成员进行了合理的分工，进一步明确了经营管理的思路，规范了各部门工作的流程。在资金使用上坚持总经理一支笔审批下的会审制度，严格按照从使用部门到财务部门再到分管领导最后上报总经理审批的工作流程运行，控制非生产性支出，加强生产所用资金的管理；在劳动工资分配上，坚持定员、定岗、定资相结合，做到增人不增资，减人不降资；在物资供应上坚持使用单位首报制度，采取公开竞价，货比三家，同等质量比价格，同等价格比服务；同时在全公司范围内开展了资产清查工作，对固定资产、库存物资、闲置设备、办公用品，低值易耗物品进行了两次全面清查，坚持做到底数清、情况明，保障采选生产所用物资的及时满足供应，确保了全年生产任务的顺利完成。

五、经营能力显着提高，生产指标继续攀升。公司总经理经过一年来的苦心经营、团结奋斗，我们在极其困难的环境下取得了骄人的战绩，为股东创造了高额的回报。__年完成原矿产出量__万吨，处理量完成__万吨，分别完成年计划的__%和__%。出矿综合品位铅加锌达到__%(其中：铅__%、锌__%)。选矿铅回收率达到__%，锌回收率达到__%，分别比年计划提高__%和__%。全年完成探采井巷工程量__m³占全年计划的__%。生产铅锌金属总量__吨，(其中：铅_x_属吨，锌x_金

属吨)，完成年初计划的x_%□生产硫精矿x_吨。实现销售收x_万元，完成年计划的x_%□实现税金x_x_元，完成年计划的x_%□实际上缴税金x_万元。完成年计划的x_%□完税总额创下历年之最。

在全力抓好万城公司生产经营管理工作的同时，我密切关注和重视海南乐东铝业公司生产经营工作，公司总经理积极争取和协调各方面力量，努力推动铝业公司生产和发展。

总之，过去的一年万城公司在困境中取得了较好的成绩，这些成绩的取得，是集团董事会总经理正确领导和大力支持的结果，是万城公司新一届经营班子困难面前勇创一流、重压之下追求卓越的结果。我虽然在这一过程中起到一些穿针引线的作用，但是通过自我剖析，我个人的思想、性格、能力等方面还有许多缺陷和不足，需要在今后的工作中改进和提高。

今后努力方向：

一是及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要。作为集团一个控股公司的总经理，要严格按照集团和董事会的授权，始终以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，开动脑筋，锐意进取，积极向集团董事会报告与负责。

二是以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。积极寻求建立科学的人际关系和处事方法，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三是务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制。按照“简捷、高效、适用”的原则，强化部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。完善

考核办法及薪酬制度，强化考核体系，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

此致

敬礼！

述职人：___

20__年__月__日

铁塔公司工作总结篇六

各位同志：

20xx年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

一、履行职责情况。

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1. 认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2. 建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，

建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3. 建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4. 积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5. 改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6. 人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

二、工作中存在的问题。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1. 公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。
2. 基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。
3. 优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4. 在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源 and 条件，突破瓶颈。

5. 在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

三、下一年的工作初步打算。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1. 调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2. 加强市场开拓的力度□20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3. 加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

铁塔公司工作总结篇七

尊敬的公司董事会：

xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并且一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并且想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并且积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好

人，才能够做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，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。对公司一起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，让一切有用人为公司所用，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，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，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员工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作用。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，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，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，并且积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并且按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的

供气区域，保障了公司的合法利益。

五、目前存在的问题和今后努力的方向

- 1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。
- 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、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，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，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，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。