

# 2023年内勤岗位述职个人述职报告 企业 个人述职报告(大全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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 内勤岗位述职个人述职报告篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我担任的是xx村的驻村工作，一年来，在镇党委、政府的正确领导下，在村社干部的共同协助下，在各位同事的热情帮忙下，我顺利的完成了驻村工作的各项任务，虽然在工作中经历了很多困难，但就是这一年来的每一次锻炼，让我在思想上更加成熟，同时也使我对农村工作有了更加深入的了解。现将一年来自己履行岗位职责和完成村内工作的状况，从以下几个方面向领导述职：

1、认真做好农村灾后维修重建的扫尾工作□xx村共有xx户重建户，全村都是维修户，灾后重建维修验收任务巨大，从填写表册到悬挂维修重建户的牌子，从发档案袋到督促重建户入住，我都全程参与，在分管领导吕书记的亲自参与指导下，在村干部的大力支持协助下我村最终胜利完成了灾后重建的扫尾工作。

2、用心推广全垄xx播玉米技术。在向群众推广之前，我自己先对这项技术进行了认真的了解，我和村社干部挨家挨户的对示范点上的群众进行动员，给他们讲解该项技术的好处，帮他们铺地膜，最终我村示范点群众玉米种植喜获丰收。

3、认真完成xx村段的征地摸底工作。应对群众对摸底工作存在的抵触情绪，和他们不愿意在摸底表上盖章签字的局面，我认真分析，讲究方式方法，注重对社长的思想动员，因为他们是接触群众最多的干部，也是社员最信赖的人，首先要让他们认识到建设园区将会很大的提升群众的生活质量，摸底工作也只是为了更好的掌握整个征地工作的状况，打消他们的疑虑。最终，我负责的一社迅速的完成了摸底盖章工作，同时在此次活动中，我接触到了更多的群众，也在社员中树立了年轻干部的良好形象。

4、为开展好全村的每一项活动贡献自己的力量。从农民杯运动会的筹备到五德教育表彰大会的举行；从完善村上的各种资料到迎接各级领导的检查，从平时的打扫卫生到多次现场会的胜利召开，我始终用用心向上的心态精心准备，认真对待每一项工作，也最终得到了领导和同事的认可。

5、顺利完成伏镇村20xx年农村合作医疗的收缴工作，针对我村村大人多，村情复杂的特点，为了保证广大群众都能够用心缴费享受参保，我加大宣传，用心动员村两委早动手，早准备，早宣传，为了充分调动各位社长的用心性，我专门制作了伏镇村合作医疗收缴进度评比表，在村社干部的协助下，我多次亲自深入群众家中进行宣传、动员，到最后我村的参合率到达了xx%以上，顺利完成了镇上制定的任务。

6、完成贫困农户登记表的填写和两项制度衔接工作。在接到上级安排的任务后，我用心配合，认真准备，组织村文书和社长，群众对他们进行了培训，保证了表册填写的质量。

7、保质保量的完成夏、冬季长治工程。长治工程开始前，我充分利用开社长会议，广播宣传、逐户动员等各种形式发动广大群众用心投身到长治工作中，并且能利用长治工作，深入到群众中去，认真和他们进行交流，倾听他们的呼声，不管是夏季长治，还是刚刚结束的冬季长治，伏镇村都能保质保量的完成。

在这一年的工作中我也发现了自身存在的很多问题与不足，我存在的问题主要有：

- 1、理论知识还待进一步加强，参加工作以来，虽然经常参与村上各种资料的填写，也撰写各种实施意见等等，但是理论学习蜻蜓点水，满足于一知半解，缺乏深入、系统的学习研究，所以，认真研究党建知识、对创先争优活动有更深入的了解，作为一名年轻的党员是很有必要的。
- 2、驻村工作的深度不够，虽然在这一年中我做了很多的工作，也完成了党委安排的各种任务，但是这些也只是因为工作而进行的工作，我自己并没有完全沉下去，对村情还是没能吃透摸清，很多工作都只满足于村社干部的反馈，我自己没能深入到群众中去，没能真正了解他们的内心和他们的需求。
- 3、想得多，但是干得少，我对驻村工作，对农村的文化发展都有着很完美的想法和愿望，但是应对周围的环境，我放松了对自己的要求，作为一名村干部，工作张弛度是很大的，由于贪图玩耍，也放松了对学习上的要求。

在这一年中，虽然在工作量繁重的时候我曾有过抱怨，在看到别人工作清闲的时候我也曾羡慕过，在村干部不配合工作的时候我也曾恼怒过，但我始终认为，做为一名选调生，既然来到基层，就要沉下来，钻进去，每当思想松懈的时候我都告诫自己要始终把工作摆在首位，所以不管遇到什么挫折，我都会坚定的克服，我相信只要心中信仰是坚定的、精神状态是用心向上的，就必须能够克服任何困难。为此结合自身存在的不足，我争取在接下来的工作中做到以下几点：

- 1、加强理论学习，树立远大崇高的政治理想。作为一名年轻党员，我始终不能忘记自己肩负的重任，我不仅仅要在书本上学，更要在平时的实践中去探索学习，把理论和农村的实际结合起来，切实转变思想作风，时刻以一个共产党人的标准严格要求自己，时刻以选调人的精神激励自己，树立自己

兼济天下的崇高的政治理想。

2、转变观念，做群众真正的知心人。我首先得沉下身子，明白驻村工作并不是文书工作，不是单纯的迎接检查、填各种表册、补写村上的记录，而是要做到上情下达，把党的各项惠民政策落实到真正需要的群众手中，并且要注意做好村社干部的思想工作，监督村社中存在的不良现象，把群众的事当成领导安排的任务来办，尽自己的努力帮忙解决群众在生产生活中遇到的困难，并及时向领导汇报村社状况。

3、勤于思考，善于行动，在实践中实现自己的价值。我深切的体会到在工作中不仅仅要善于思考，还要善于行动，要克服懒惰和畏惧情绪，鲁迅曾说过世界上本没有路走的人多了就变成了路，我为什么不能做一个实践者，先行者，多付出点，把自己的梦想变为现实，为农村的各项事业发挥自己微薄的力量，也许只有真正找到方向和目标的人才是最充实的，也只有在工作中做出了成就的人才能获得其应有的价值。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 内勤岗位述职个人述职报告篇二

尊敬的领导：

回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，可以说这一年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况述职如下：

### 一、虚心学习，努力工作

我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作

方法，一方面，干中学，学中干，不断掌握方法积累经验，我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料 and 实锤炼，较快地完成任务。另一方面，问书本，问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

## 二、心系本职工作，认真履行职责

公司已制定了完善的规程及考勤制度，行政组织召开工作安排布置会议与年底工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

## 三、主要经验和收获

只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。只有主动融入集体，处理好各方面的关系。才能在新的环境中保持好的工作状态。只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。要加强与员工的交流，要与员工做好协调，解决员工工作上的问题，要与员工进行思想交流。

## 四、加强检查，及时整改

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无

限繁忙中走进这一步，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为处事的道理，也明白了，一个良好的心态，一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

在这一年的工作中接触到了新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务知识和道德素质双提高。

## 五、存在的不足

对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

## 六、下步的打算

积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，公司的明天更美好！

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 内勤岗位述职个人述职报告篇三

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二三年既将过去，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。

我是于年月份到××公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展××用户，网上通话用户比例超过，在××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。现将二三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××、××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××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××卡，降低××费，收到了较好的效果。在受领了××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××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。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；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。

## 内勤岗位述职个人述职报告篇四

20xx年是收获最大的一年，同时也是对生鲜企业集团采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年。我来企业集团采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说20xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

生鲜自采从企业集团采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜企业集团采购流程和企业集团采购技巧，当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来，到蔬菜批发市场做调研，主要了解蔬菜批发市场的企业集团采购流程、市场变化规律和商品交易流程等，夜间调研完批发市场行情后，白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析，回头再在一起做总结，交流，这样的市

场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、企业集团采购技巧及交易流程掌握了以后，公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品，为后来自采正式启动打下基础。生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分，通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从企业集团采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是20xx年的春节了，春节前2个星期在公司领导的大力帮助下，从外地市场企业集团采购大量的水果和蔬菜储存在仓库，为春节期间备足了货源，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的，这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足，从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少，竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动，极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评□20xx年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新，共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜企业集团采购、加工、配送等人员的专业知识，业务流程等各方面都有了很大的提升。

20xx年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、企业集团采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、企业集团采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力……。等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后，生鲜企业集团采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理，流畅了，调

整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

通过一年的运作，生鲜企业集团采购人员虽然取得了较大的进步，但还有许多地方需要继续完善和加强：

- 1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。
- 2、优化商品品项，提高商品品质要求，现在顾客关注的不仅是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。
- 3、加强损耗控制，降低企业集团采购运营成本，严格控制企业集团采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作，将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗，就等于多为公司增加了120元的销售。
- 4、供应商、联营商的优化□20xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商，实行联营加自采模式，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。
- 5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强，真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度，提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

## 内勤岗位述职个人述职报告篇五

您好！

我已经在xx宾馆股份有限公司度过了欢喜的七个月，然而世事无非缘生缘灭，在再三思考之下，我决定辞职考研。一生难得做一次酒店接待员，一生难得地在让我充满兴趣的岭南

大地渡过一段时光，所以无论如何，我都感谢这段经历。

我在本馆的工作一直没有什么压力，这反而让我更加在下班以后投入到自己的思想学习中，尤其在克服了头两个月的浮躁心态之后，加上平时不多朋友“骚扰”我，我开始继续思考一个人如何在不依赖感官的情况下达到美学意义的高潮，也就是说、没有狂欢，如何high□high的规律和基础是什么？时光慢慢流逝，也飞快流逝，我终于决定去考北京大学哲学系以便继续学习，当然，我了解自己的机会成本和风险，我只是在相对安静的环境下认识到自己现阶段的重要性以及未来的幸福还是在于马上去学习。或许，我和东方宾馆的缘分未尽，以后还会合作。无论如何，我必须忏悔自己在这段时间中没有对公司创造什么价值，也没有让自己在社会这部大书中学到期望中那么多。从通常的视角出发，我这次广州之行是失败的，不过我还是相信被火烧死的布鲁诺同志的一句话：世界是无穷无尽的原因导致的无穷无尽的结果，行为也是。作为一个有神论者，我还是感谢这段缘分，而且我对广州之“吃”与最动听的粤语依旧恋恋不舍。我开心地来到这里，理应开心地走。

此致

敬礼

姓名□xxx

日期□xxx