

建筑企业经营部个人述职报告(实用6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

建筑企业经营部个人述职报告篇一

我们xx公司的全体员工共同渡过了充实而忙碌且丰收的20xx年！

为了迎接20xx年的新的任务，让20xx年在辞旧迎新的激昂的岁月里有更大的收获，作为一个成品部门的一个负责人，反思自己一年来所做的一些工作，以便在今后的工作中做到扬长避短，让每一个工作日都在无憾中渡过。

首先，我庆幸所管辖的31名员工中一年来没有出现工伤事故。作为一个基层领导，我管辖的员工是以二班制翻班为主的工作，员工们大多是女同胞，为此，我总是急她们所急，经常督促她们不要延迟工作时间，让她们尽可能在下班途中结伴而行，以减少员工家庭和公司的损失。

员工是企业发展的生产力，是推动企业前进的一股的力量。在经历过这些年的招工荒的阵痛之后，让我更加珍惜在本部门工作的员工们。我深深懂得，要让员工发挥主观能动性，必须让他们有一种被接受被尊重的感觉，让他们有一种被这个大集体和我这个领导所器重的自信。

为此，对新来的员工，我总会在生活上加以关注，并且在工作中给予亲切的引导，并关照老职工要以亲切的态度，宽容的姿态去带动新手们的进入工作状态。同样，对待一起辛勤工作的老职工们，我对他们的人品，性格，处事风格，工作能力都有个深入的了解，针对不同性格不同年龄，不同能力

的人分别给予不同的管理方法和工作任务，同时以诚恳的态度去关心他们。跟他们象兄弟姐妹般的相处。

为此，我要深深地感谢我的这些同事们的精诚合作，正是由于他们的辛勤劳动，才有我今天的这些成绩。我们在有局限性的工作条件下，本着对公司和客户双重负责的心，做到公正公平地对待产品的质量和产量问题，对问题产品，我总是及时地向上级向上道工序的领导汇报，对产生不合格产品的班组及时汇报给核算员，以便配合生产管理制度的完善。

每天早上，忙碌而充实的一天的开始，本着质量是企业生命的宗旨，我首先向我的同事们了解产品的质量，然后仔细核对成品产量，最把这些产品的质量和产量作汇集后以成品报表的形式向公司各级领导汇报。我严格地把关着，尽可能地让我们公司的每一米成品都物有所值。这是我的一个很重要的一个任务，我必须为公司站好这个岗！

当时光飞逝到20xx年的十一月份的时候，新的挑战正在等待着我。开票的同事秦xx的突然生病，无疑是对我的又一个考验。但我以自己智慧和能力，经过一个月的不断思考和改进，现在的我，已经可以自豪地说，我接受了这个挑战，同时我也战胜了挑战。我会对这一新的任务，象对待我的同事的热心和对待以往工作的认真的态度，不断改进和努力做好。

日子在弹指一挥间无声地消逝了，就在此时，回头总结之际，我清醒地认识到，自己在工作中有一定的成绩但也有不足之处：比如对质量的把关上，还存在一定的侥幸心理，这就影响了我下属的检验员的质量意识问题。比如对待同事之间的争吵事件的发生，我总觉得自己缺乏做思想工作的能力。比如对待下属的工作中的误差问题，我总是站在他们工作的角度在替这些员工开脱，我也认识到人情化了会影响我这支队伍的铁的纪律。这些都是我自己也期待改进的工作作风。

成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗。展望未来任重而道远，一年

来，经历了很多，也学会了不少东西，积累这些经验，我将争取做一个优秀的基层管理者，为我们xx公司的20xx年的丰收成果灌输自己的能量。

建筑企业经营部个人述职报告篇二

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，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，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

一、深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才

能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

建筑企业经营部个人述职报告篇三

各位领导、各位同事：

大家好！

现在，我把自己通过竞选上岗以来的工作情况向各位作一个简单汇报，请予审议。

从20xx年xx月份公司实行高级治理职位竞选上岗以后，我担任建筑公司代理总经理，全面负责建筑公司的工作，重点分管对外业务联系、工程招投标、合同治理、施工工作协调、日常事务治理。回顾总结四个月来的工作，主要有以下三个方面：

1、对外业务拓展情况。

自今年初以来，我们抓紧整个集团公司开发业务调整期，广泛开展对外施工业务的承接，先后参加重庆xx集团巴蜀苑b区工程招投标；但因对方条件太过恶劣，我们已经放弃其一期工程，现在该公司已将我司列入二期工程候选名单；区房管局廉租房建设工程投标报名、资格预审和标前会议，目前正在编制投标文件；区天宝实验学校二期工程投标报名及过程追踪；九龙园区施工任务联系的开展（园区内第一项业务在向集团领导汇报后放弃）；接下来还有龙湖水晶郛城三期工程的跟踪。

2、现有施工项目治理情况。

目前公司施工项目不多，主要是去年几个项目收尾交付，在做上升的仅龙湖水晶郛城2—5、2—6、步行街内的电力大厦和公司开发的佳宇酒店三个项目，公司坚持以“对业主负责、为项目部服务”的原则，开展监督治理工作，在公司领导班子的共同努力下，施工进展良好。同时我们为项目部处理市政执法、环保执法等各种违章罚款4万多元。并多次组织公司全体项目部施工治理人员及公司人员到龙湖工地参观学习，收集龙湖工地的各种治理资料，逐步应用到公司的工程治理之中。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面治理工程的水准、配合集团树立企业文化的总目标，我们通过组织一系列各种形式的学习宣传教育，使全体员工在提高理论水平的同时都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义的观点分析熟悉问题。大家熟悉到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。工作岗位没有高低之分，只要观念改变，劣势可以变优势，只要有本事，冷部门也能作出大贡献。目前，公司员工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少员工在搞好本职

工作同时，积极学技术、学理论，全面提高自身素质。

回顾检查自身存在的问题，我认为主要有三点”第一、自己作为分管建筑公司的总经理，没有能尽职尽责，有负于集团领导和全体的期望。第二、自己主要分管的对外承接施工任务工作，还没有见成效，对公司的发展造成一定影响。第三、自己自律性不强，在工作较累和碰到困难的时候，也有过松弛思想，今后，我想，绝不能辜负集团领导和全体员工对自己重托和期望，一定要努力做到以下三点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

一个公司总经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥自己的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的发展，与公司全体员工搞好团结，放下包袱，积极主动抓工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力

今后我要积极参加各种理论学习，提高治理水平。要经常深入施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律

今后，我一定要更进一步严格要求自己，廉洁自律，绝不搞权钱交易，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事，同时对社会上的各种歪风邪气，敢于反对，敢于抵制。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

建筑企业经营部个人述职报告篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨□xx年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了xx年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

(一)内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满

意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1)以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2)继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3)积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

(二)外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

(1)规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

(2)质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

(3) 环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

(4) 安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

(5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活

动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

20xx年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩□20xx年我们会一如既往的努力，为木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

建筑企业经营部个人述职报告篇五

20xx年是xx装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业

绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

根据公司20xx“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识。

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

20xx年，公司合同总产值50261万元，其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。

在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下□20xx年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程；青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准星级宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦□xxx国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程；集智大厦、国家体育总

局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础；打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a□b□c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程；清晰岗位职责；量化、细化考核指标；明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，08年公司先后荣获20xx年度“全国装饰百强企业”□“aaa信用企业”、“全国信息化先进单位”□“20xx最佳室内设计企业”称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得国家级、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获“全国优秀项目经理”、蒋剑荣获20xx年度“全国杰出青年室内建筑师”、吴建辉和罗宁荣获20xx年度“xx市优秀项目经理”荣誉称号；完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑

外窗产品生产许可证的申报工作并且通过政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为09年公司品牌建设奠定了坚实的基础。

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。08年公司共吸引各类人才近30名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。

建筑企业经营部个人述职报告篇六

根据市委市政府对集团公司的三年工作要求及集团公司的工作安排,我按监事会工作规则等制度规定,积极履行职能,围绕公司职能和工作任务开展工作。汇报如下:

一、围绕公司中心工作，全程参与，跟踪监督

公司的中心工作是清理物资和清收帐款。参加公司关于“双清”工作安排的计划决策，并作为公司领导班子成员负责具体的区域清欠工作。虽然的清欠工作难度很大，两公司也取得了预期成就。公司清欠工作是在公司相关制度约束下有序进行的，采取合规合法手段，没有“弄虚作假”，没有损害公司利益，没有造成不良影响。集团累计清回现金378.84万元，实物142.85万元，有效票据1531.94万元；双沟集团累计清回现金1614.9万元。公司在做好对外清欠的同时作好对内清理工作。通过审计报批手续，采取公开拍卖方式处理废旧物资。集团累计处理7872.96万元，收回残值158.9万元；双沟集团累计处理6966.64万元，收回残值471.93万元。

二、配合外部审计，强化重点监督

年初，委托宿迁公兴会计师事务所对公司财报进行审计。一月配合市审计局对集团-的财报进行审计。上半年还参与协调市

地方税务局对双沟集团-的`税收检查。通过审计及检查，进一步促进了公司的财务管理，规范了公司运作行为。

三、参与双沟股份股权回收工作

根据省市相关要求，我市决定回购江苏维维所持双沟股份的股权。作为谈判组成员，我始终按市里安排，尽职尽责完成分内工作，严格组织原则，不该问的不问，不该讲的不讲。我具体负责协调的评估审计工作进展顺利，在规定时间内交付报告，为交易的顺利进行提供依据。

四、履行国有股东权利和义务，为发展做出应有贡献

根据组织安排经酒厂股份有限公司股东大会批准，我出任股份监事会监事。严格按股份的公司章程及监事会规则要求，勤勉履职。定期出席公司的各类会议，参加公司为上市举行的培训及测试。股票成功登陆深圳交易所中小企业板主板市场后，接受深圳交易所的培训，严格遵守相关规定，诚实履行承诺。

五、深入调查研究，谋划发展

江苏集团有限公司、江苏双沟集团有限公司于底完成第二次改制。这次改制主要是向原公司经营层和其他投资者出让国有股权。根据改制方案，改制后的集团公司不再具备日常生产经营职能，主要职能是代表政府管理国有股权、处置闲置资产、清收往来款项、清理原公司分设的子孙公司等历史遗留问题，为股份公司的发展创造良好的环境。12月份，市委、市政府任命了新的公司高管人员，按《公司法》要求组建了新的董、监事会，并从股份公司抽调相关人员(原公司人员身份一律转到股份公司，集团除政府任命的4位管理人员外，都为股份公司人员，至目前陆续已有部分人员回到股份公司工作)，完成新集团公司的组建。市国资委与公司签定了三年工作目标。这次改制后的集团公司就其性质来说具备一定特殊性，其主要职能更

趋向于资产经营公司。三年来,集团公司围绕改制方案,紧扣公司职能,经过努力,基本完成了既定的工作任务。目前,股份已成功上市,双沟股份的股权置换工作亦已完成,集团公司如何运转必须重新安排。在日常工作中,我对此进行关注,通过研究提出《关于转变集团、双沟集团管理方式的建议》。

六、关注我市投融资体系建设

经过近年来的发展,我市政府投融资体系建设已初见成效。交通,城市,水利等行业投资公司,市土地储备中心,市企业担保公司的设立和运营,政府为自身的建设项目和企业发展提供融资服务。特别是国有资产投资公司及国丰资产经营公司的设立运营,为我市政府投融资体系建设又增添了重要部分。市金融管理办公室的成立也必将对政府投融资体系建设起到规划、引领、指导的作用。但就目前情况而言,政府投融资体系建设与我市银行及其他非银行金融业发展相比,与我市城市化,工业化战略推进的要求相比还有一定差距。重点项目资金紧张,政府筹资渠道单一,中小企业融资困难等矛盾仍比较突出。我市政府投融资体系还需进一步完善。我随相关领导赴浙江温州,江苏苏州等地调研,并查阅了重庆,北京及我省各市的情况,向市委市政府提出了《完善我市政府投融资体系建设》。

七、协助支部书记组织 " 深入学习实践科学发展观 " 活动

根据市委深入学习实践科学发展观活动领导小组及办公室的统一部署安排,协助双沟党支部书记安排计划并组织落实。活动取得效果,推动了公司各项工作,活动成果通过市验收。

八、加强学习,提升道德和业务素养

通过科学发展观的学习实践活动,系统学习了科学发展观理论体系,强化了宗旨意识。时刻牢记自己的共产党员身份。努力做到“理想常在,信念常驻,宗旨不变,本色不

褪”。在业务交往中，严格执行党风廉政建设规定，廉洁自律。

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](#)