

最新大区总监竞聘报告(模板9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

大区总监竞聘报告篇一

20xx年在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。

在国家审计署的审计过程中，我们全力以赴、自查自改、跟踪反馈、及时协调，保障了审计工作的顺利进行。

三是会同三省公司和相关处室联合审查、共同把关审前和审计过程中提报的各项资料；

四是针对审计组反馈的32个审计记录，立即组织三省公司财务部门和相关部门认真核对、仔细研究，反复讨论、修改三省公司及各部门的答复，从法律和相关政策法规的角度做出了合理解释。

通过“严格、扎实、细致、周密”的工作，公司接受住了审计署的严格考验，得到了审计组的较高评价。

在核算体系改革方面，以“推进财务和资产7.0系统上线”为重点，组织本部及三省业务骨干，积极学习财务7.0系统的各项管理和操作程序，积极改变核算流程，30人历时一个月，完成了近10万条信息的设置和账务初始化工作，顺利实现

了6.0和7.0系统的并行。并行后的财务核算工作量成本增加，在原本人员偏紧、工作量偏大的基础上，财务人员加班加点、任劳任怨、扎实工作，为进一步提高信息透明度、优化核算流程、提升对基层的监控力度打下了坚实的基础。

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块领先水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计20xx年一季度在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

在资金管理方面，以“降低冗余资金、加强现场稽核”为重点，确保全年无重大资金安全事故。

一是持续推进银行上门收款□pos机推广和银行账户管理，有效降低了在途资金，保障了资金安全，截止xx年年底实现上门收款的加油站座数达到1241座，同比增加147座，上门收款率达到87%，同比提高2个百分点，比20xx年提高73个百分点□pos机刷卡结算金额为8.9亿元，同比增长8.5倍；清理冗余账户、合并账户39个，账户数量维持在满足生产经营需要的最低限度内。

二是积极贯彻落实资金安全稽查长效机制，各地市公司对加油站资金管理自查面达100%，由省公司组织的抽查和复查覆盖面平均达到60%，并根据板块《关于开展加油站资金专项检查

查的通知》要求和整体部署，成立了加油站资金专项检查领导小组和办公室，累计检查站库1500余座，检查覆盖面99%以上，发现和整改问题500余项，完成了板块下达的资金稽查任务，得到了公司督察组的高度评价。

在资产管理方面，通过明确转资流程和表单、组织制订预转资单价标准，结合国家审计署的审计结果，督促三省公司进一步提高转资速度，截止xx年年底在建工程余额61596万元，与年初相比在建工程占资产总额的比重下降了0.67个百分点。同时，依托资产6.0系统，有效的解决了信息不对称的问题，全年共完成695万元固定资产的内部调拨，完成资产卡片的编制5万余张，充分发挥了存量资产的使用价值。并组织三省公司对各项资产进行了一次全面清查，对盘亏、毁损、报废资产的情况进行了一次细致的摸底统计，确定了符合报废条件的资产335项，为下一步优化资产结构、盘活低效或无效资产提供了数据支持。

二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，20xx年预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

通过加强协调、强化内部管理、提高税务人员业务素质，取得了较好地成绩。

一是通过努力，实现了x地区增值税预征率的再次下降，年节约利税800余万元；

四是组织了一次财税大检查，查处整改问题20余项，并根据检查结果制定和下发了发票管理办法，规范了票据的使用，降低了税务风险。

20xx年7月9日盈众传媒公司正式成立，在总经理及其他高管的认可下任财务总监一职。任职期间在总经理的领导下，总管公司会计、报表、预算工作。对于总经理的经营决策，我

坚持要从财务角度服从命令，听从指挥，同心同德，周密筹划，尽力完成。组织公司有关部门开展经济活动分析，组织编制公司财务计划、成本计划、努力降低成本、增收节支、提高效益。同时还监督公司遵守国家财经法令、纪律。

大区总监竞聘报告篇二

时光荏苒，忙碌而又硕果累累的就要过去了，值此辞旧迎新之际，将技术部门在的工作做一个回顾，以便弥补不足，更新观念，为能取得更大的成绩，使技术部门的工作开拓新的局面，打下坚实的基础。在公司领导正确科学的领导下，在人事部门的指导协助下，我部门以坚持精益求精，开拓进取，与时俱进的精神，本着实事求是的科学观，并坚持谨慎，细心的工作态度统领全面工作。按照科学人才观的要求，抓好专业技术人才队伍建设，并取得了一定的成绩。同时工作中也存在一定的不足，现将工作做如下总结：

由于新公司成立不久，各部门都存在人才奇缺的严重不足，技术部门也不例外。但是在公司领导的强大支持下，在公司人事部门的大力协助中，为技术部门招聘了大量的技术人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中技术部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业技术队伍。然而由于新人对公司的产品不熟悉以及专业基础知识的薄弱，明年的培训任务还是比较重。不过，相信在公司领导的支持下，我部门会克服困难，排除问题，使全部门所有人员在新的一年里取得专业技术的飞速提高。

本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门所有人员众志成城，精诚合作，不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分。但有时也因为赶进度，图纸出现了一定的漏标尺寸、误标尺寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年里避免和减少图纸

中出现不应该犯的错误。

新公司在某月份成立，技术部门纳入正规在某月末，正式开始产品转型是从某月份开始，在短短的几个月中，我部门开发和设计了二十多种一代、二代、三代xx并随着技术的日渐完善与成熟，开发速度也出现了前所未有的局面。按目前进度计算如果是常规一代、二代xx可以达到两天开发设计出一种新产品的高效率。目前我部门设计开发的一代、二代xx已成功批量生产的，达到了十几个品种，基本达到了开发设计与实际生产成功率100%。三代xx也进入了试制阶段，相信在公司领导的英明领导和公司各部门精诚合作下，三代xx也会在年底正式批量生产。然而，市场在不断的变化xx新品也不断的涌现，我部门现在也仅保证了公司任务的完成，在新品的研发中，争取使公司产品达到行业高技术标准，和新技术的研究方面投入比较少，这样势必会造成总走别人后路的落后局面，在新的一年里，会加大力度研究行业领头公司的技术，争取使公司的技术在最短的时间内赶上，国内领头企业的技术标准。

新公司成立后，购进了大批的高精加工设备，为工艺的改革创造了条件。

由于总公司原来的设备比较落后，原先的生产工艺已经不能满足现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进行了大胆的改革，此次革新，减少了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节约了成本。目前为至，原有的xx生产工艺已完成了工艺革新。不过还有数十套原有的xx旧工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重，生产技术革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。相信在新的一年里，技

术部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就！

大区总监竞聘报告篇三

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长、总经理的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下□xx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售、生产为主，我们辅助。采购与销售、生产是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的

严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢！”感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向技术人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方

案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的`追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。供应商管理的目的不是发现他们的错误而是帮助他们避免错误、预防出现错误。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在下半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起同心协力，从新的起点开始，迈向成功!

大区总监竞聘报告篇四

20xx年，这是一个不平凡的一年，从此我正式进入xx集团xx化工厂聚合干燥分厂，开始了自身真正意义上成为一个产业工人的日子。这里对于刚出校门初涉世事的我来说，一切都是那好奇、新鲜。如今半年转瞬离去，我已经成为这里的正式员工，为生产的正常运行出着自身的绵薄之力。下面对这半年的工作进行一下总结，并计划一下明年的工作。

这里和学校是完全不同的，学生时代，我们可以一知半解，这里绝对不行。学校的学习是以应付考试为主要目的的，你可以不太懂，但必须要记住，因为你要把它填在试卷上才能得到分数。而这里，你必须达到百分之百的理解，任何一个操作有问题，都是关乎生产，关乎安全甚至关乎生命的大事，不可有半点差错。学员的学习期为三个月，这期间我学到了很多。在师傅的带领下和指导下，我认识了很多新事物，这包含理论知识，工艺流程以及设备的用途和工作原理，弥补了在学校时一知半解的知识。最重要的是交给了我很多学校学不到的知识——实际操作，这是我走最大的收获。我认识了各种不同的阀门，了解了不同类型的离心泵，知道了水环式压缩机的工作原理，认识了现场和远传压力表，液位计，温度计。了解了压缩岗位的重点设备和巡检注意事项，这些都是弥足珍贵的。

安全是关乎自身和他人生命和财产的，安全知识就像一剂汤药，有病治病，无病防身，这是最重要的。我学会了三不伤害，设备检修禁令，动火操作禁令，个人安全防护设备的使用方法等。

同时我也明白了一个道理——“山外有山、人外有人”，因此不能满足于现状，应该时刻鞭策自身努力奋进，不断学习新的知识，才不会故步自封。要向老师傅多多请教，他们的经验是最珍贵的知识。这对于我自身能力的提升也有帮助，锻炼了我全方面的能力，让我对自身更有信心。

要勤奋的工作，不偷懒，你才能学得更多，也才能提升自身的经验积累。在分厂的半年多时间里，我经历了两次大型的停车检修，这是了解设备内部结构的最好机会。第一次是作为学员，我被安排打扫车间卫生，虽然错过了学习的机会，但服从安排听指挥，我们一样很好地完成了任务。第二次我作为压缩岗位人员，跟随本班负责加盲板和消漏工作，在这期间，再一次巩固了我对螺丝和垫片的认识，能熟练的掌握垫子的公称直径和公称压力，及不同单位的转化。同时知道了紧螺丝要均匀用力才能保证不漏。正赶上清理聚合釜，也有机会进入釜内，一看究竟。总之，这次检修学到了很多知识。

以饱满的工作热情，迎接前面未知的挑战，为了明年更顺利的生产，我为明年的工作制定计划。

在班长的带领下，尽全力保证自身岗位的设备正常运行，不影响生产，同时在允许的范围内，提升产量。为实现这一计划，我会在将来的工作中，认真巡检，认真观察设备，更切实的做到看、听、摸、闻，及时发现问题并尽早处理，不拖不马虎大意，自身不能处理询问老师傅，咨询经验解决。更好地和中控配合，在允许范围内提升产量，安全顺利地生产。同时不断学习，提升自身的岗位知识并力求学习新岗位，做到“精一会三”。

习惯，总是在不经意间养成，习惯，不会在不经意间消逝。当耐得住寂寞成为一种习惯，才会在黑暗中面对那一点光而一路向前；当善良成为一种习惯，才会感觉到这个世界真真正正的充满爱。当认真工作成为一种习惯，我们能更好地完成工作，完成生产。

大区总监竞聘报告篇五

学习是一个永无止境的过程，总是要接受新的事物知识及新的挑战，不断的去充实完善自我。

经过xx堂课程的学习，让我对企业运营管理沙盘演练有了较初的认识理解，同时也产生了兴趣感。也许这只是感性认识，但我相信在今后的学习中会演变为理性认识，发生质的变化，短暂的xx堂课给了我不一样的起步开端和感想。

营销总监主要负责协助xx做好产品生产前的市场环境调查，分析其它竞争对手的经营策略。根据公司发展战略，辅助xx在本地、区域、国内和国际市场中选择符合企业战略的目标市场，制定市场开发和产品研发计划。同时在了解市场需求和竞争态势的情况下，负责与各部门沟通，在保证资金正常运转的前提下，协助xx确定广告投入费用金额，按市场、产品登记广告费用，在选单时协助xx选取与企业生产效率相匹配的订单。这艰辛的`任务需要一步一步走好的，成功是留给又准备的人，一个开端也是至关重要的，我们要有认准了就去做的热情，不追风不动摇的定力，以快乐铭记逐日竞争的乐趣!知己知彼百战百胜，只有深入的了解熟练，才能从中掌握制胜的方法，一个企业运营管理的演练模式、规则、流程需要我们去掌握遵守，按流程规章办事。

作为我们团队的营销总监，我感到十分庆幸，我们是一只亲密无间、团结合作的队伍。彼此合作所产生的愉悦，远远要超过了企业盈利所带来的欣喜，我们在高度合作的情况下，取得了傲人的成绩，我为自己的团队的成绩而自豪。在第一次接触xx沙盘模拟经营的模拟中，使我了解到经营一个企业的不易。一个企业的生存和发展要考虑到多方面的综合因素，要依靠部门之间的协调配合，这其中xx起了相当大的作用，一个企业是否能得到充分的发展，要取决于xx的领导和决断力，当然也脱离不了其他人员的通力配合。

在本次xx模拟中，使我体会最深的是在决定一件事情之前，一定要做好计划，对内外环境和有可能出现的意外情况进行分析和预测，把可能出现的风险降到最低。本来想在这次xx模拟中检验一下自己的营销能力，主动承担了营销总监的工

作，通过这xx年的模拟经营，我觉得首先我的营销策略和思路是没有问题的，而决定的问题出现在得不到现金的供应，每年都是在年底做好广告的投入量后由于现金不足一再减少广告的投入数量，导致市场领导地位和订单的丢失。通过这次实训暴露出我许多弱点，为此我很感激我组成员对我的理解和支持，在各方面给予我的鼓励和帮助，更要感谢蔺老师的耐心指导，虽然自己的表现的不够尽如人意，但我从中有收获，了解了营销工作的内容和职责及其企业经营流程，我还是很满足的，如果能够有机会重来，我一定会做的更好！在此，再一次感激所有帮助过我的老师和同学们！谢谢你们！

大区总监竞聘报告篇六

20xx年公司的各项工作上台阶、大发展的’一年，在管委会、董事会的正确领导下，围绕管委会“两年大跨越”和公司作为管委会“融资平台、建设主体、国有资产管理的主体及盈利主体、招商引资平台”的职能展开工作。我分管资产财务部，自己尽职尽责领导资产财务部全体人员一起努力工作，与其他部门相互配合顺利地完成了公司财务的主要工作，综合起来有以下几点：

一、20xx的主要工作

（一）加强政治理论学习、提高思想觉悟

在经开区党工委和管委会的领导下，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，执行党的各项决议，工作上服从组织安排，重视政治理论学习和业务培训。不断改进自身的世界观、价值观和人生观。积极参加公司组织的“打造高绩效团队”和“赢在执行”的培训，并在工作中努力实践，指导自己的言行，不断地锻炼和磨练自己。

（二）严格要求自己，落实廉洁自律

在党委、纪委的领导下，做为公司财务总监，纪委委员我始终把廉洁自律教育、遵纪守法教育放在首位，做到自警、自省、自立，坚持从小事做起，从自己做起，防微杜渐，时刻提醒自己，从严要求自己，在工作中坚持原则、廉洁奉公，提高拒腐防变能力，与时俱进地推进反腐败斗争。

（三）建立健全制度，有效控制风险

建立健全公司及下属子公司的财务管理制度、企业财务标准、内部控制制度，严格执行制度，参与企业经营管理、制止铺张浪费、防范企业财务风险、揭露和抵制不正之风、保护公司合法权益。

（四）加强财务人员管理，提高办事效率

按照公司加强财务管理的要求，对财务人员加强职业操守和业务知识的培训，以提高工作能力和业务水平。针对财务工作中发现的问题，不断组织学习讨论，找到解决问题的办法。

财务工作是具体的、繁琐的，对财务人员都要求有良好的职业道德，严格按照《会计法》及相关财经纪律及公司相关财务管理制度依法处理会计事务，对于财务工作要强化保密意识，加强廉洁自律，对工作坚持原则，但要注意服务态度及方式方法。

现在财务部的人员均能做到加强服务，提高效率，在工程进度款的拨付过程中及日常业务核算，始终坚持耐心细致、一丝不苟，在款项未到时做好解释疏导工作。财务部的团队氛围较好，工作积极主动，饱含激情，任劳任怨，兢兢业业。

（五）科学合理组织企业会计核算，正确反映企业经营业绩

1、加强资金管理，保证项目建设资金需求

加强公司资金监管，配合财政统筹安排资金，严格按照建设工程项目的审批程序对工程付款进行审批，保证工程进度的顺利进行。积极协调银行资金，合理安排公司自建项目的资金及相关项目公司的注册资金的到位。

2、加强会计核算的监督和检查

加强财务基础工作，根据公司《财务管理制度》办理公司会计事务。对于投资公司、建设中心等帐务进行抽查、检查，发现异常及时与财务人员勾通，保证公司日常核算工作的真实、完整。

3、做好公司及中心年度财务审计工作

配合国资委及监察审计局做好公司及建设中心财务年报及经济效益的审计，公司财务处理规范，无违纪、违规现象，对于中心的遗留问题与财政局配合组织财务人员认真研究解决处理办法，并立刻加班加点进入到相关工作的清理、核对。

（六）加强投资管理，完成招商引资任务

为完成管委会下达的招商引资任务，公司与合作伙伴成立了融资担保公司等多家子公司，对投资的子公司采用财务直管，建立健全相关制度，加强财务管理和监督，保证各方股东的利益。

（七）参与公司项目建设，保证公司效益

参与公司自行开发的多个项目开发建设工作，及时组织收款及相关销售协调工作，并对项目利润不断分析，为公司发展提供利润基础。

（八）加强资产管理，实现保值增值

加强对公司资产的管理，组织相关人员对库存苗木定期、不定期的盘点，发现问题、及时研究解决，保证资产的安全完整。对公司自留的资产如铺面、车库等认真测算相关回收期及收益情况，与物管公司等友好协商，兼故各方利益，有效经营，实现公司资产的保值增值。

（九）配合做好融资与清理政府融资平台工作，提高资金使用效率

面对今年从紧的金融政策，与融资部多次商讨公司的融资事宜，多渠道考虑公司的融资需求，并与相关银行与资产公司对接。配合省银监局清理政府融资平台公司的工作，做好资料准备工作及商讨公司及中心的核算模式，为平台公司下一步融资做好相关工作。

对于已放款资金，积极参与想办法、动脑筋与相关银行对接，合理使用贷款资金，提高资金使用效率。

（十）加强勾通协调，创造宽松环境

积极与财政部门对接相关财务处理办法及工程进度款的拨付审批等。与财政对接建设中心的财务处理。与财政多次对接相关资金的拨付，在年内全面完成应收款项的收款工作，缓解了公司的资金压力，加强与合作银行联系，便于工作顺利进行。积极与税务交流，学习税收法律法规，掌握相关税收政策，对公司税收进行统一策划。

二、20xx年的工作计划

（一）加强政治思想理论的学习，工作创新，开拓进取。

（二）加强财务基础工作，提高业务技能，不断学习，适应公司的发展。

（三）积极参与公司经营管理及项目运作的相关财务管理。

（四）对公司投资管理的子公司加强监督和管理，保证投资者的合法权益。

（五）从财务角度对集团公司发展进行分析，提出建议，不断提高公司经营效益。

（六）加强与财政、税务、银行联系，以利于公司各项工作的开展。

在公司领导的指导和同事团结协作下□20xx年的财务工作虽然取得了一定的成绩，但自己深知离领导的要求还有一定的差距，在今后的工作中严格要求自己、努力学习、用心工作，把工作基点放在服务、规范、创新上，清醒地认识到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险，只有推进创新才能有所作为。确立以优质服务为先，以制度建设为本的工作理念。立足于做好常规工作，着眼于推进重点工作。

20xx年是公司新的跨越的一年，面临着集团公司及子公司的管理、统规统建房建设及园区基础设施的建设及德贷项目的推进，这对于我们来说是机遇更是挑战，自己更是迫切地感到在工作中需要不断学习、持续学习，以提高业务技能及处事能力，面对公司不断发展的需要，作为财务总监更要从规范运作，加强财务管理等方面，逐步把资产财务部打造成为学习型、服务型、创新型的团队，为公司新一轮的快速发展理好财，服好务，办好事。

大区总监竞聘报告篇七

年初，生产线开的对照紧迫，针对纯熟员工较少，新员工较多的环境下，增强了新员对工作的学习才能，并支配老员工手把手教授教化，使新员工在短期内可以或许适应本岗位的各项操作。

二、削减耗损

x月到x月在生产历程中，因满卷切换易炸筒，班组耗损也渐渐增加。要求员工工作时做到，忙而不乱、紧而不散的工作方法，做好本班组的工作。同时，查找原因，对付上机纸管进行严格的反省，并逐步淘汰回用次数多的纸管，削减因纸管带来的不需要的耗损，从而削减炸筒的机率。

三、强调平安规律

x月x日，因员工__和__上班期间嬉戏打闹，导致__工伤事故，对付班组平安教导的不完善，进行了深刻的反思，同时增强了对员工的平安教导，并对分歧理的行为加以禁止杜绝。

四、全年数据统计

一年末，本班卷绕员工共计x人，新进员工__人，告退及自动去职共计__人，此中因工作必要调离卷绕岗位x人，现有人员x人（x人为工伤假）

五、工作中存在的不够

3. 班组的治理还不敷过细，员工的平安和质量意识仍不敷强，导致本年度的x起平安事故。固然过后也对当事人进行了教导和处置惩罚，针对性的作出了相应的对策。但应照样预防为主，加大平时的教导力度，进步员工的平安和质量意识，从根本上削减平安事故隐患的发生。

大区总监竞聘报告篇八

202x年新换了家公司，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的

更好。下面我对新的工作进行简要的总结。

我是今年五月份到公司工作的，六月份开始组建市场，在没有做过快销品工作以前，我是没有市场销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏超市行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客观问题针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对卖场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过一个月的努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于卖场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、202x年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

(1) 建立一支销售能力强，而相对稳定的销售人员。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在今年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

(2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大问题，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

(3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

(4) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司今年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

大区总监竞聘报告篇九

（一）、财务核算和财务管理方面

本年度，财务部门计划担当着及时雨农业科技有限责任公司的会计核算，管理，风险评估及投资融资决策等工作。我部将紧紧围绕公司的发展方向与经营动态，在遵守国家相关法律法规的前提下，在为公司提供优质服务的同时，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作，加强财务管理。比如，将在对及时雨农业科技有限责任公司成本核算基础上，采用总分合同项目核算方式，在财务软件如不能达到核算要求的情况下，利用电子表格汇总数据资料；在成本费用计算上，财务成本会计应参与车间生产的各环节的审核并予以确认，会计及有关人员应直接对应车间统计员、负责人，对原料及车间所生产的产品的每张票据一一复核计算价格；对各产品成品依照生产任务单、质检单逐一核对，确保预计产量的实现与成本的真实性、准确性、合理性，并对在审核中发现的问题及时与相关人员沟通，并汇报给公司领导。

在往来核算管理方面，将对每笔销售合同往来会计都记录在案，以便随时掌握合同进度、回款金额，并编制专用表格对合同回款标注滞期预醒符号，方便业务员催款及公司领导掌握回款进度。

在现金银行结算工作中，随着公司经营的开始，销量的不断增加，规模的不断扩大，在银行账户方面将会日益复杂看，面对资金日进日出流向、帐户现金日报表、收付款审批、费用报销单据、较预计工作量均会有大幅增加。

及时雨农业科技有限责任公司虽然帐务处理、凭证数量不多，但毕竟公司刚刚成立，面临会计核算业务的变化、会计核算体系的调整；资金筹措压力；额小量大的资金结算业务、繁杂的日常报销工作，以及会计监督工作、内部部门工作的协调，外部税务银行等工作的协调等，这些挑战将要求我部人

员将承受更大的工作压力。

（一）在财务分析方面。

我们每月将会根据财务报表数据对成本、支出、往来、税收项目进行分解，上报各级财政，统计部门；编制资产负债表、损益表；汇总表；真实费用明细、汇总表；客户、供应商往来明细表；合同进度明细表；业务员回款滞纳金计算表；税负表、在制作表格的格式上尽量明了直观，为领导及时掌握公司财务信息提供依据。

（二）在资产管理方面。

1、在货币资金的管理上，要认真做到现金日清月结，银行存款结算准确，保证账账相符，帐实相符。我部门必将人员本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，尽力保证各项资金收付安全、准确、及时。

2、在应收账款的管理上，我部门将会与业务部门做到及时沟通、对帐，并定时（月报）不定时（随时提供）提供业务报表，便于业务员掌握业务情况；采取回款不及时加收滞纳金的办法，借此提醒、告诫业务员回款是公司的首要任务；并配合业务员找客户催收款。

保证公司货款的及时收回和正常运转。

3、在存货的管理上，我们严格出入库手续，对于仓库每月送达的各种农产品产量单和销量单等，财务人员应当认真整理核查归档以备查询；才能做到有效控制成本；敦促仓库进行定期盘点入库农产品，年终盘点全体财务人员应当直接参与，为做到帐帐、帐证、帐实相符。

4、在融资理财、资料备案方面，因为财务部占据了相当的工作量，公司领导也非常支持，提供了良好的办公条件，增加

了对财务部门的重视，具体资料明细如下：开发区各银行成功贷款资料；部分银行贷款准备资料；财政拨款准备资料；加之其他部门配合资料如农产品创新投标报表、社保检查等，需要我部准备的资料将会如期完成；大量资料还在准备之中，可以说任重道远。

（三）在税收筹划、对内、外关系方面。

1、我部将本着不违反财经纪律的原则下，通过合理税收筹划使企业承担合理税赋，并积极和税务局人员保持良好关系，在此基础为企业带来尽可能多的收益，在企业所得税审计过程中我们将会积极配合税务师事务所人员工作，及时、准确的提供资料。

2、在内部单位的沟通方面。与公司内各部门保持密切关系，业务上互相帮助、学习，及时交流工作经验，报表格式相互借鉴，目前欠缺的是公司刚刚成立，报表工作的内容和经验有限，有待今后探索和学习。

（二）、工作体会

第一，爱岗敬业、坚持原则，树立良好的职业道德。

做好财务工作，首先要坚持原则、同时要顾全大局。工作上要踏实肯干，有过硬的业务技能，尽管工作任务再繁忙，都要保质、保量按时完成。

要合理合法处理好每一笔财会业务，对所有需要报销的单据进行认真审核，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计审核工作。

第二，发扬团队精神。

首先是部门经理要勇于承担工作责任，起到表率作用，做

好“传、帮、带”，共同进步；各工作岗位明确分工、密切配合、互相帮助，大家拧成一股绳，力达事半功倍。

第三，加强相关学科知识学习。

财会是一门知识性很强的专业。随着知识的更新，市场的变化，企业内部对财务管理的要求的提升，除了要巩固原有的财务专业知识，更多的是要从所经手的经济业务当中，发现问题，找出原因，并能够找到解决的办法。充分体现财务人员的综合素质。目前我部人员业务全面，从出纳、往来到成本会计全部掌握了网上税务申报、发票开据并e3软件全流程操作，为公司的持续发展打下良好基础。

第四、遵纪守法。

财务工作事关重大，小至个人前途，公司利益，大致国家经济发展，因而必须依照国家相关法律法规严格执行，从自身做起，严守财务管理制度，时刻注意监督与自我监督，确保财务工作顺利有序进行。

（三）、未来的工作思路

一、争取预算管理，公司之前在资金管理上缺少此重要环节，只有加强预算管理，才能有对照的降低成本费用，以确保资产经营目标实现。

二、认真做好分析工作，为经营管理和投资决策提供有效的参考依据，针对性的将工作内容用表格的形式直观汇报给董事长。

三、加强税收筹划工作。根据公司业务具体特点，结合法规制度，充分分析论证，合理纳税。

四、加强财务人员的业务知识、企业会计制度和国家有关财

经法规的学习，逐步提高财务人员的专业知识、技能和职业判断能力，争取明年财务部全员取得职称。

五、加强与其他部门的联系与交流，促进公司内部健康，平稳发展，加大与同行业，同领域间的交流与协作，配合，促进公司发展。

六、公司创办初期，在财务方面会有很多不足之处，因而我部应当充分听取其他部门意见，从而逐步完善自身的财务工作，为公司的可持续发展提供强有力的保障。

总之，感谢领导与各部门对我们工作的支持与帮助，未来我部一定继往开来，切实做好后勤保障工作，为及时雨农业科技有限责任公司在日后腾飞中付出微薄之力。

3、财务部门精选一年终工作总结范文_最新财务会计工作总结

一场新旧交替的大雪送走了忙碌20xx年，迎来了充满希望的20xx年，又给x写下了一段内容丰富的历史，同时又给x翻开了崭新的一页，更给我们x财务部留下了许多需要回顾、思考、总结的东西。

20xx年在x公司领导班子的正确领导下，在总公司财务部的指导下，在公司各部门的紧密配合下，在财务部各位员工的辛勤努力下，财务部顺利的完成了20xx年度的各项工作任务，为x公司全面完成总公司下达的各项目标任务作好了财务部应做的工作。

1、完成了公司财务部本职的财务核算、监督工作，完成了各种报表的编制、报送等工作，完成了资金调配、应用等工作。

2、配合完成了上市公司的各项审计工作。

3、财务部磅房完成了本榨季的原料、辅料、产品发货等过磅称重、开票、付款工作。

4、完成了成本、费用的预算、考核和基本控制工作。

5、完成了公司下达的人员培训、本部门的组织建设等工作。

虽然财务部20xx年的各项工作已基本顺利完成、但在过去的一年中财务部仍然存在许多问题：

1、安全意识不够强烈、导致财务部在20xx年息工期发生被盗事件，给财务部的安全敲醒了警钟。

20xx年3月14日早7点15分发现财务部被盗，这一次事故给我们财务部及x干部、职工一次深刻的防火、防盗教训。

（1）财务部是企业的核心部门，无论是资产还是资料的安全问题弄不好就会造成企业巨大的损失。

（2）应深刻认识到防盗门不一定就能防盗，保险柜不一定就能保险。保安人员不一定就能保住安全。

（3）对企业现金业务量大、距银行较远的客观事实，应进一步完善安全措施。保险柜决不能放置隔夜现金、不能因为现金流大就只考虑业务而忽视安全。

以上教训使我们清醒的认识到财务人员应进一步强化安全意识，不能依赖具体的硬件等措施，必须提高思想认识、在认识上加大安全防范力度。

2、管理细节不到位、导致磅房存在管理漏洞，给不法人员造成可程之机。

磅房是财务部管理的物流系统的一个重要环节，是企业的一

个非常重要的`经济部门，管理稍有疏忽就会给企业造成经济损失。磅房发现被安装遥控器，充分说明我们在这方面还存在管理漏洞，应强化管理、堵塞漏洞。

(1) 应严格审查进入磅房工作人员的道德品质及社会关系。

(2) 保持磅房工作人员的相对稳定，强化道德品质、思想认识教育。

(3) 对丢失钥匙、或息工期把钥匙留给储运部以满足发货工作等钥匙流动或丢失情况应及时收缴或换锁。

(4) 杜绝非部门员工特别是物流系统员工的频繁进出磅房。

(5) 应提防外界部门因业务工作必须的比如校验、维修等方面可能存在的专业工作过程中我们安全思想麻痹导致的漏洞。

(6) 定期或不定期请生产部等专业人员进行安全检查。

3、财务知识技能学习不够、不同的岗位工作人员替换性不强。

我们公司是一个在海外的上市公司，上市公司有其不同的审查程序及口径，同时x公司通过长期的经营形成了一套有区别的财务核算口径及管理模式，再有近年来财务制度及准则不断变化，而我们从不同行业或企业应聘来工作的财务人员通过几年的工作对本人所从事的工作比较熟悉、对不同岗位的工作在细节上交流不够、内容不熟悉，当某个人不在岗时就不能适应公司管理的要求，因此我们必须加强相互之间的交流、学习，进一步自学能力，甚至挤出时间来集体学习、领会贯通，以适应公司不断发展的管理需要。

4、组织建设不到位，缺乏人力资源、没有储备好可用的财务工作人员。

由于市场经济的变化、人员流动比较大，企业和个人之间存在双向选择，而我们财务部对专业人员要求比较高，同时财务部又是定员、定岗。由于人力资源方面没有作好资源储存，就出现了财务人员发生流动时我们没有可及时补充的可用人员，使我们的工作随时处于被动的局面。因此我们必须和行政部加强沟通，在这方面想办法、寻措施从被动转为主动。

5、企业文化培训不到位、个别员工对企业的行为认识不够、还没有完全进入到x文化的氛围之内。

x虽然已经运营三年，但员工对x的文化、x的管理理念、x的内控程序，还没有完全领会。作为财务人员，每个员工都应该以财会人员特有的职业精神进行工作，就是要我们细心再细心，认真再认真，不能有差错，必须要用财会人员的职业道德和敬业精神来严肃对待本职工作，企业的财务部是企业的核心部门，这就要求我们做为财务人员必须从思想高度严肃对待这份工作，认识它的重要及崇高性，爱岗敬业。但是我们的财务人员在平常的工作中时常发生数据汇集不准确、串户、钩稽关系不正确，资料整理报送不及时，磅房员工经验还不够、对称重过程中一些蒙混人员的行为仍然眼力不够，思想上还存在麻痹大意，还缺乏企业忠诚文化、奉献文化的精神。这就要求我们不断的进行企业文化的教育，使员工的思想认识和企业的管理行为响一致，和企业的发展同步。

6、执行不到位、执行力欠缺。

财务部的工作是一行综合性的工作、牵扯到各部门、牵扯到方方面面，特别是临时性质的工作很多，而且及时性比较强，但是员工在执行方面执行力不够、满足不了及时性的要求，使具体工作不能有效、及时的完成。特别是财务部磅房就一个卫生问题在整个榨季都没有得到有效改观。这些充分说明我们在息工期对执行力的培训还是没有得到落实，政令还不统一，认识还不深刻。需要我们在08年继续加强执行力的培训。努力提高执行力才能保证我们政令统一、才能保证我们

工作按时、有效的完成。

7、个别员工团队精神不够，集体荣誉感不强，全局概念不够。

由于财务部特别是磅房每人的工作都比较具体，工作内容单一，因此形成了各自自扫门前雪的局面，当我们开票业务量大、开不过来时没有人愿意自动的去帮忙、即使安排帮忙也很被动，缺乏团队精神、缺乏全局观念，给工作拖了后腿。因此在x年我们必须强化团队意识的教育、增强集体荣誉感，形成一股绳，使我们的整体工作进一步得到提高。

8、费用、成本控制不力、分析不及时，工作自主性不强、仍然存在等、靠的被动思想，积极性、主动性不够。

对于费用、成本的控制需要从大处着眼、小处着手，但是财务部没有把眼光放远，没有对全厂各部门、各方面的费用去挖潜、去深究、去调查，看有没有浪费、看能不能节约，而是很被动的接受，对超支的现象不能有效的加以控制，被动的依靠各部门自己来控制。比如全厂的许多修修补补，绿化等许多项目到了来人报帐要钱时才知道发生了费用，没有事前的预知性、根本对费用发生的多少没法控制、也对费用的超支预警不了，缺乏主动性。

同时，财务部也不能够及时的召集会议，对已发生的费用成本去开会分析，给各部门以警示，以指导，即使召集会议各部门对有领导参加和没领导参加表现出重视程度明显不同，财务部作为牵头部门没有形成开会分析的惯例、使大家对此项工作缺乏重视。每月财务部把各部门的费用节超情况放在网上、可以说各部门没有几个去看、形成虚设，时间一长也就麻痹。

这些充分说明我们在费用、成本的控制上工作自主性不强、积极性、主动性不够，从思想上没有把费用、成本的控制落到实处。

在20xx年我们必须想措施、想办法去改变这一现象，积极主动的去全面了解，走出财务部、了解信息、落实情况、认真分析，加强控制，提高我们的主动性、积极性和分析的及时性，真正的把费用、成本的控制工作搞好、努力完成费用控制目标。

20xx年已经来临，新的一年又将开始，回顾过去展望未来，财务部将认真总结、吸取教训，积极学习，勇于创新，继续加强企业文化的培训、增强团队精神；努力学习新的财务制度、准则，提高财务知识、工作技能；加强安全意识教育，堵塞管理漏洞，努力使财务部的各项工作在新的一年里进一步提高、为完成新年的工作任务而努力奋斗。