

# 厂务部经理招聘 经理年终总结(通用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 厂务部经理招聘篇一

20xx年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在07年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——07年我们是在打江山，08年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到08年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来，08年就没了。这就意味着09年的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

07年末—08年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼里是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能

完成的，这个过程指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查（或者说验收）。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

07年工作中最漂亮的的就是家装渠道的成功开发，但是08年在这方面却几乎是一无所获！首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么09年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢？我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重点的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视；接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤；最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

工装市场更糟糕。09年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字——难！但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们吧重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在07年是空白，08年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在08年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。09年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

1 各组实力的失恒。当我们指定08年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃！我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理——人定，胜天！我不想以失败告终，不管是选择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们的团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

## 厂务部经理招聘篇二

各位领导、各位同仁：

大家下午好！

非常高兴今天能够在这里与大家分享。在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地的送走了20xx[]在充满希望和满怀激情的道路上，我们又信心百倍的迎来了20xx[]

回顾过去的一年，是努力拼搏不断进取的一年，是全体同仁勇迎挑战、克服困难、加大步伐迈向市场进军的一年。在这一年里，我们审时度势，抢抓机遇，趁势而上。本着不断促进企业发展的精神，健全公司架构，提升员工素质，提高服务质量，优化品牌形象，同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工。他们在自己的岗位上兢兢业业，一丝不苟，为企业的发展奉献着自己的点点滴滴。值此新年到来之际，我谨代表公司，向在一年来辛苦工作在各个岗位上的全体员工致以诚挚的问候和衷心的感谢！

xx年，在整体经济低迷、零售业多数出现滞增长的大环境下，我们也在面对着多个困难：朝阳店主街道修路封闭、学府店大范围改造、同时竞争店的开业也给一站之遥的兴华店带来了巨大的压力，但我们每一位同仁，群策群力，特别是我们一线的员工们，正是他们的兢兢业业，无私无畏的付出，才有了今年的各项经营指标可喜的同比增长。

为更好地提高单店盈利能力，我们根据商圈的变化重点对学府店进行了改造，扩大了外租面积，其中二层外租区在引进三友电器进驻的同时，还成功的将品牌餐饮“风味大王”纳入其中、并丰富了动漫游戏厅及儿童乐园等娱乐项目，与此同时，我们还在争取德克士、周六福等知名品牌入驻一层外租区，使学府店形成以超市为主，电器、餐饮、娱乐，互动为一体的商业模式，使学府店成为该地区新兴商圈的主体。

为了实现xx年团购业绩增长60%的目标以及未来团购方面的长远发展，今年在下半年公司设立了总部团购部，先后制定并完善了团购相关制度，为未来公司团购方面的发展奠定了基础，同时也为公司的整体发展创造动力；在对人才梯队建设项目的完善过程中，突出了人才梯队建设的现代化，使每一

个员工都能在梯队中有自己清晰的职场定位。同时我们从进货、库存、陈列、销售等方面出台了一系列的管理、营运、采购的标准。我们在大力度开发新供应商的同时，也开始专注于商品结构的优化调整，重视并加强品类管理工作，以单店为试点，细作陈列标准，不断研究、不断复制；营运方面，我们加强日常督导机制，狠抓现场监督管理，从商品质量到环境卫生，从库存管理到服务机制，从制度的完善到执行力的优化，每一步都要求做到精细化管理；同时，我们制定并完善了一系列考核机制，更包括我们在制定sop作业考核方面都在逐步健全我们企业内部组织架构，让我们在体系梳理过程中，使自身的管理能力得到更大的提升，实现了内部管理上的大发展，也为今后的跨越提供了强有力的内部支持。

在“绿色”、“有机”的消费观念深入人心的时代，建立农业蔬果园基地，以农超对接的形式向顾客提供物美价廉的放心蔬果，以绿色为特色凸显于消费者的视线□xx年7月我们在晋中市寿阳县建立山西xx超市有限公司寿阳农业蔬果园基地，两年多的时间，蔬果基地的发展已经逐渐步入正轨，所种植的蔬菜、果品也得到顾客的广泛认可与亲睐，同时也带动了整个生鲜的销售在今年创造了百分之十增长的骄人成绩。

明年将是我们继续经受考验的一年，我们会秉承董事长所提出的“向精细管理要利润”的主导思想，研究向管理要增长策略，具体从开源、节流两方面展开工作。开源方面，我们固守定位，坚持做实社区，同时继续加强品类管理及商品结构的优化调整，使商品符合各区域的消费特点，从更大程度上满足顾客需求，此外，通过更有力的营销活动，主打亲情营销聚集人气，深入优化供应链管理，降低采购成本。通过各店个性化调整、改造，在确保在架商品动销率、有效益的情况下，强调一店一议、一店一样。节流方面，我们会重点考虑通过大力度消化不良库存、节约能效、加大防损力度等方式全面降低运营成本。

我们深知，人才是企业的第一资本，是发展的力量之

源。“强化以德为先的用人标准，合理引进人才，注重员工的心态培养”是我们一直秉承的原则。明年，我们将在培训方面制定一整套完整的培训体系，加强企业内部训练，从入职上岗到转岗升职，每个阶段均设定针对性较强的培训课程。员工培训机制的建成，要求人力资源储备能为我们门店源源不断的输入高素质、强有力的管理人才。

“优化制度不如先优化我们的执行力”，只有关注执行力的企业才能从平凡走向成功，我们要在明年的不断学习过程中，细致研究，建立一种注重执行的企业文化，使战略、人员与运营的的每一个环节都能通过“执行”的精神来指导、落实。

即将走远的xx年是成功的一年、奋斗的一年，也是收获和考验并存的一年。在这一年里，市场有压力、有阻碍，但我们通过全员的共同努力，依然取得了较好的成绩。“雄关漫漫真如铁，而今今迈步从头越”。在充满机遇与挑战的xx年我们将面临更加繁重而艰巨的任务，我们一定要善于抓住机遇，一如既往的发扬敢于拼搏，锐劲进去的精神，为xx的腾飞做出不懈的努力，以高度的使命感和责任感开创xx发展的新局面！

谢谢大家！

## 厂务部经理招聘篇三

20xx年我服从公司的安排，承接担任了由xx集团开发的`建筑面积达二十万余平方米、工程总造价七千余万元的“xx商住楼”工程项目的项目经理。资金上的压力，施工技术上的难度及项目部主要管理人员的组织等一系列难题亟待解决。任何一点出现差错将对工程项目的顺利完成带来不可估计的压力。“事以人为本”特别是主要工程施工管理人员的选择都是经过精心挑选，在技术上都能独当一面，而且具有相当丰富的现场施工管理经验。项目部主要管理人员的优化组合，

是完成工程项目的有力保证。

任何一项项目工程都是由：人员、资金、物力三个方面组成，任何一方面的不足都将给工程的质量、安全、进度埋下隐患。

“万事人为本”施工班组的选择是我重点考虑的问题，在各工种施工班组的组织过程中，班组长的专业技术素质、安全质量意识是关键，他们是各工种在施工过程中的领头“雁”，他们整体素质的好坏对整个工程起到中流砥柱的作用。

资金的投入量和资金的到位率是保证建筑产品质量、保证安全生产，如期完成的晴雨表，只有足量的资金投入才能保证质量，确保安全生产，才能按计划进度如期完工。但就目前的情况看，建筑行业已是一个微利行业，再加上有的建设方资金到位率低，这更加重了我们经济压力。但不管资金怎么紧张，我项目部民工及管理人员的工资还是按月到时发放，从没有因资金紧张而克扣、拖欠民工工资现象发生。

“百年大计，质量第一”在日常施工中，我们严把质量关，为使每道工序质量得到保证，项目部配有专职质量员，对施工操作过程作全方位的跟踪，从不因资金困难而影响质量。工程总体质量受到业主及有关方面的好评和肯定。安全是企业的效益；安全是职工的生命！这不是一句简单的口号。“安全与质量并举”，“信誉与效益并存”，这是我项目部的工程项目管理宗旨。

20xx年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：

一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。

二是物的管理。也就是材料的管理□20xx年，我将继续在项目

管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行对比分析，找出不足，制定对策。

三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

## 厂务部经理招聘篇四

我是一名现场工程管理人员，但是在当今知识更新飞快，经济飞速发展的新形势下，要想当个好管理人员，就得学文化、学技术，这是我们华海防腐的立业之本。我十分注重自身的学习，努力提高自己的理论水平和解决实际问题的能力。实际工作中，我深入学习岗位操作程序，提高了自己对不合格品和突发现象的判断处理能力，赢得了施工顺利的主动权。虽然没有惊天动地的业绩，也没有世人皆知的名誉，但却在自己平凡的岗位上塑造了一种不平凡的精神。经过这一年的努力，使自己在企业管理和工程项目管理方面取得了一些成绩和管理经验，其中主要业绩如下：

20xx年以来，自己在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量，不断延伸方案中的科学管理渠道。

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业市场。20xx年以来，我所坚持的措施有：

- 1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记

录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导作业人员按标准、按要求去操作。项目上的技术质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把最优的标准落实到操作面，使所有作业人员都知道，干出什么样产品为最优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标，也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法，为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量，也为公司以后的发展贡献了自己的力量。使该项目获得了项目领导的多次表扬，为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

做为一名项目上的指挥员，自己在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，很少因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排。自己在日常的生产管理中，

对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的`测算，工作预见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对台化项目工程多工种作业，尤其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯做法是把项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

通过多年来，自己坚持和不断充实以上四项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

工程项目的管理，不但要把好质量关，还要全面落实安管管理，要始终把安全管理工作放在首位。在台化项目部，我们实行了一系列的行之有效的措施，务必做到安全第一，预防为主，综合治理，从源头抓起，杜绝一切“三违作业”，从而根本上解决了安全问题，保证了工程项目的零事故，为公司创造了财富和社会口碑，也为公司树起了一面安全管理旗帜。

20xx年的工作中，我负责的台化项目工程尽管有一定的成绩，但是还是存在一些不足，一些细节做的还不是很到位，在以后的工作中，我还需要继续总结和完善。只有很好的总结过

去，才能更好的服务未来。

新的一年中，我要进一步重点做好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理中的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能做到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理，我会加强对材料的控制盒管理。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和和工人作业。

章，来年，争取以更好的成绩向大家汇报。

## 厂务部经理招聘篇五

各位同事！

大家好！

我担任大堂经理工作已经一年了，回顾过去，感慨颇多。其中一点就是对大堂经理的深刻认识。

客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂经理是我们中行对公众服务的一张名片、是我行营业网点的形象大使，大堂经理不仅应有良好的个人形象、文明的言谈举止作支撑，而且在与客户交往中表现出的交际风度，直接代表着中行的形象，所以我着重在这方面下功夫。

因为我是全行第一个接触客户的人，也是第一个知道客户需要什么服务的人，同时也是能够在帮助客户解决问题的人。所以当我行推出新业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协调，为客户着想，合理引导客户办理业务。由于我行担负着医保、退休养老金的发放工作，因此到我行办理这

项业务的客户较多，占用了我行窗口资源。再加上我行是外汇专业银行，到我们这里办理国外汇款、购汇、结汇等业务的客户也不少，这些业务办理起来时间也不短，窗口时常会出现排队现象，我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知。而我所要做的就是帮助他们缓解部分压力，使整个团队的运作程序不混乱。

说句实话，我刚开始在大堂工作，很不适应，觉得大堂经理工作很累、很繁琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，当我从大堂经理这个角度看时，我开始明白这就是我今后要努力做的工作：那就是更好的加强团队协作，为客户答疑解惑，提供优质服务。目的明确了，工作目标和重点也有了，接下来对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

而现在我已经能很好地融入到这个工作中，我的心态也有了很大的转变，比如说：当客户坐到我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用亲切的微笑来从容面对，因为我已经熟悉我的工作和客户需求了，在工作中我不断的熟悉所有业务，不会的就问，你像开办对公帐户都需要哪些资料、个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点，向客户解说，再例如，在银行办卡的好处、atm跨行取款收取多少手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收取等等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的重要作用。每当这个时候我都觉得很有成就感。

如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。今年的奥运会不仅是我国的一件大事，也是我行的一件大事。做为一个中国人，奥运会能在我国举办这让我感到非常自豪，而让我更自豪的是我们中国银行能够

成为银行业的奥运合作伙伴，从某种程度上来说，这是对我们行的一种高度认可，但同时也对我们的服务提出了更多挑战。在这段非常时期里我和同事们相互协作、积极配合，从细节入手，认真、努力做好服务工作。经过这次奥运服务的历练，我感觉自身在为人处事方面经历了深刻的转型。这也使我的各项工作有了进一步提升。

同时，在实践中我也悟出了银行业竞争的法宝，那就是服务+细节+高效率=成功。排队等候时间长，必然会挤走部分优质客户，那就从疏导开始做起，并且瞅准机会，向一些优质客户推荐办理我行的贵宾理财卡，疏导他们到贵宾窗口办理业务；对代工资客户，则推介办理借记卡，使用我行自动取款机；对还贷客户推介使用存取一体机办理存款业务；个人汇款较多的客户推荐办理个人网银等等，这些都对减轻前台压力起到了一定作用。

在其他工作方面，当自动存、取款机发生故障或款箱无款时，及时联系有关人员进行检修和维护。巡视大厅内的卫生状况，保持大堂整洁卫生。另外，在企业对帐工作中，自己能够积极联系企业会计，进行对帐单的催收工作，同时向其宣传银企对帐工作的重要性，让企业认识到它控制、防范风险的作用，加深企业对银企对帐工作的重视。在柜员维护工作中，自己能够根据人员变动情况，及时对柜员角色、级别进行修改，保证了工作的正常运行。在回单柜新、旧系统切换的过程中，自己能够认真学习如何使用新对帐系统，并及时联系维护人员，对回单柜系统进行更新，同时向使用回单柜的企业会计，介绍新系统的操作方式，及时开通客户的回单柜使用功能，保证客户回单能够及时的装投，确保了新系统的正常使用和运行。客户来我行打印税票时、以及客户遇到困难时，我都能及时帮助他们解决好。

## 厂务部经理招聘篇六

我于20xx年x月x日进入公司工作，现在已有1个多年头了。时

光荏苒，岁月如梭。在运营的岗位上结识了许多的伙伴，大家能在一起工作就是缘分，我们彼此也非常珍惜这种缘分，大家都在积极努力让工作顺利地开展下去，下面让我来对自己做一个总结。

运营工作相对来说是比较繁琐和复杂的。

在这里不但需要学习场务等基础岗位，还要学习票房和卖品等现金岗位，工作当中发生任何事情都是有可能的。这就要求我们必须保持高度的注意力，稍微疏忽一下，就可能出现出错票，找错钱等错误，还要面对各种各样的顾客，每个顾客都是独立的个体，但他们又都互相联系着，一个客诉处理不好，就可能影响到其他的顾客。

进入运营部后我主要负责场务工作，场务相对票房和卖品来说就显得更加的琐碎，因为他不想卖品和票房这样的现金岗位，自己做好自己的事情就可以了，场务3d厅进散场通常都需要2个以上员工来完成，这就需要更好去协调他们的工作与分工，当然在这一年里我们出现过各种各样的错误，但我们没有气馁和放弃，我们不断的寻找着原因与问题，总是在第一时间就把问题及时的反馈与处理，以减少影城的损失。在运营部白经理和部门同事的耐心指导下，较快地适应了公司工作，逐步了解了部门职责，负责的场务工作的大致流程与要求。剩下的就是需要靠自己在日后的工作中尽快熟悉业务，提高自己的工作效率。

在部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向领导和同事学习请教，不断提高充实自己，希望可以为公司的建设尽一份力。当然，也曾出现一些小差小错，通过领导的指正，让我学到了更多，也让我明白必须用更加严谨端正的心态去学习和工作。前事之鉴，后事之师。

这些经历让我在不断的反省和思考中逐渐变得成熟，在处理

各种问题考虑得更加全面。在此，我要衷心地感谢公司给我一个学习和成长的机会，感谢领导对我的入职指引和帮助，以及对我工作中出现的失误的提醒和指正。

它的背后牵涉到了管理费用的收取和公司的产值，预示了公司新的发展前景。一份资料，虽然只是登记其来处去处，但是却是公司运营与管理必不可少的。

也曾少不更事和顾客发生过摩擦，但是通过领导对我耐心的指导，我渐渐的学会一些应对难缠顾客的方法。

自己的工作还有很多的漏洞需要去弥补，并没有想象当中的好，要建立自己的目标，同时也要清楚自身的优势与劣势。我很赞同白岩松先生的话：人要体现自己的价值，就必须具备自我的不可替代性。即必须要具备别人所不能的东西。

于是我开始思考，自己究竟具备什么？

一个人如果希望自己获得认可，在工作中体现自己的不可替代性，那么就必须要不断提升自我能力，增创自我价值。也就必须具备至少某一项技能。

这是在运营的沃土上，让我逐渐认清了自己当前面临的严峻形势和亟待解决的问题。然后从内心开始给自己一个定位，为了更好的工作，自己应该开始做点什么。

即使只是一颗螺丝钉，但是要正常高效的工作，也必须有大环境的协调运转做基础，小部门的人力物力财力充沛、资源融洽共享，才能促进企业发展。一年以来在运营的工作过程中，让我体会到了公司浓情厚重的企业文化，领导亲切朴实的人情关怀，同事随意大方的快乐相处，以及工作让人心浮气躁和坦然若出的鲜明快乐。我逐渐喜欢上了这里，也因为喜欢，所以会让我有更多完善自我提高自我的动力。

我希望，自己能为xx献出自己的光和热。所以也自然会一如既往的努力！

## 厂务部经理招聘篇七

从八月二十七来公司报到至今也四月有余了。刚开始来公司心中一直怀着下工地到第一现场去历练，总觉得那里才是更适合自己，经过三个多月的招投标工作，想法基本上又改变了些：本着对自己、对公司负责的态度，无论你处在哪个岗位，首先要想到是怎么做好这个岗位该做的事，其次是如何去提升自己，做到更好。应该说的是，不管做什么，自己的付出只要得到认可，能够给公司创造利益，这就足够了。

我大概是九月下旬进入市场部，开始了参与投标的征程的。还能够依稀记得我做的第一个技术标是xx路（深圳大道至上大道）道路及排水，虽然自己学的是建筑工程专业，但是对于市政道路工程可以说是一窍不通，基本上是不懂它的施工流程及工艺的。但由于工作的原因，只能逼着自己边学边干，同时也还归功于前期的招投标工作量不是很大。所以做完了这个技术标，使我对于市政工程一般道路部分的施工流程及工艺有了一定的理论知识量的储备。我一直相信一个道理：只要你愿意学习，无论学到的什么知识，都会有用得上的时候。再将理论结合实际，你会走的更稳，更快！

在接下来的投标工作中，所接触到的工程涉及到房建工程，市政（道路、水厂）工程，小型水利工程等领域。在房建工程投标中，我参与了xxx共检验检测平台□xxx楚都客运站□xxxxx二期xx新庄小区安置房以及xx新垸村还建小区建设项目等工程投标文件技术标的编制。在小型水利工程投标中，我参与了xxx泗新垸中低产田改造项目□xxx城区段综合治理□xxxxxxx农田建设示范工程，公xxx总渠闸口泵站到黄山段治理（一、二标段）等项目投标文件技术标的编制。在市政工程投标中，我还参与了xx山峡后续工作规划长江中下游城

镇供水影响处理一期实施规划项目（一、六标段）投标文件技术标的编制。其中在参与这些项目投标文件技术标部分编制的过程中，使我对小型水利工程以及市政工程的施工流程及施工工艺有了一定的了解与熟悉。对房建工程，无论是单体建筑的施工组织设计还是群体建筑的施工组织设计都有了自己一定的理性认识。同时还使我对于房建工程现场的管理有了自己的一些看法，在季节施工、环境保护、安全、文明、质量等方面也有了进一步的认识，对于以后的现场管理工作有了多方面的知识储备。

回顾这三个多月以来的招投标工作，不仅使我对招投标的流程有了一个整体的了解，对投标文件商务标及综合标部分也有了一定程度的熟悉。在参与投标文件技术标部分的编制过程中，使我对一些构件的制作流程及工艺更加熟悉。在回顾翻阅自己最初所编制的投标文件技术标部分，不论是从编制的文本格式还是从编制的内容都有了一定程度的提高。在文本编制方面，也在逐步形成自己一定的风格；在施工技术方面也考虑如何去更接近实际。但也还存在不足之处，就是如何更加完善有针对性的施工组织设计，体现编制水准；如何保证编制质量的前提下，提高编制效率。对于如何更加完善有针对性的施工组织设计，体现编制水准，这是一个还需要不断学习和提高的过程，通过学习别人来提升自己。对于如何保证编制质量的前提下，提高编制效率方面，我想在以后的工作中逐步采取模块化的编制方式。即在以后的投标文件技术标部分编制过程中，将施工组织设计进行分解，大致分解为：针对具体项目而言的编制内容，施工技术部分，质量、安全文明、季节性施工措施，环境保护。在不断编制积累的过程中形成自己的模块库，并且在针对不同难易程度的项目时，要有不同侧重点突出。在我自己看来，最能体现投标文件技术标部分编制水平，也就体现在工程项目介绍、工程项目重难点、工期及进度计划的安排、现场总平面的布置、以及一些创新的工艺。这也是我在20xx年的工作中要去完善的，同时在专业方面我也会去努力学习新的知识。

上半年，项目办公室全体员工在公司各级领导的关心指导下，在其他部门的热心支持和大力帮助下，团结进取、努力工作，克服困难，以“服务工作、服务领导、服务员工”为中心，进一步解放思想，开拓创新，扎实工作，做道了周密部署“相对分工、绝对合作、责任到人”使工作的进程看得见，工作的范围说得清工作的效率比得出，增强了工作紧迫感和责任感，让办公室人员在规范的体系中掌握正确高效的工作方法，切实提高工作执行力，较好的完成上半年的工作，现将上半年工作总结如下：

上半年可以说是办公室充满艰辛的半年，在四个路基队，一个桥队进入施工现场后，我标段面临最大的困难就是不能给施工队一个完整的施工作业面，在业主没有赔付青苗费，迁坟费，征地动迁等各种补偿费的情况下，部分村民拒不动迁、恶意阻工、索要高价、敲诈勒索，导致施工队不能正常施工，做为办公室主管征地动迁，对外协调的压力可想而知，在这种情况下，办公室积极协调指挥部，镇政府，派出所等相关部门动迁房屋处，迁坟多座，补偿村民青苗费、树木损失费数十万元，使施工队得以正常施工，减少了企业经济损失。路四队在施工过程中山体爆破导致石土将胡家多棵兰花云（名贵树种）砸毁，亩山地不能耕种，村民胡云强多次到施工现场阻工，索要人民币万元，办公室积极协调派出所，镇政府调节最终以万元解决了胡赔偿纠纷。协调工作是一项政策性、业务性很强的工作，在对外处理纠纷时要充分熟知国家和当地的相关政策、法规，具有运用政策解决问题的能力；具有敏捷的思维能力和处理好各种突发事件的协调能力，时刻以企业的利益为重，使单位利益不受损失。

办公室各种报表及时上报准确无误，各种合同、台账齐全，“五比五创”进行考核及时，得到了公司领导的好评。

努力提高后勤保障管理水平，项目部食堂的日常管理，严格按照公司的食堂管理流程做到验收、入库，食堂帐目日清月累，定期公布食堂收支情况，严抓食堂卫生，改进食堂伙

食，使职工吃的放心，住的安心为职工创造了一个良好、舒适的工作环境。

在今后的工作中认真贯彻公司领导指示，一切管理行为向领导负责。做好上下联络沟通工作，及时向领导反映情况、反馈信息，做到上情下达和下情上报；搞好各部门间相互配合，实施对本科室分管各项工作和计划的督办和检查，当好领导的参谋，严格执行各项规章制度，认真履行其工作职责。

加强与公司上级主管部门及相关部门的联系，促进项目与当地各界的广泛合作和友好往来，塑造公司良好的企业形象；负责做好公司来宾的接待安排，做好重要会议的组织、会务工作。

严格执行项目部用车管理，保障办公车辆正常运行，提高车辆的利用率，节约燃油，降低成本，对驾驶员经常进行安全教育，做到安全行车无事故。

搞好对外协调工作，增强业务工作水平，发扬优良的工作作风和吃苦耐劳的精神；二是要有一定的亲和力，加强各种突发事件的协调能力。时刻做到以企业的利益为重，使单位利益不受损失。

虽然上半年办公室做了一定的工作，但与公司领导和项目领导的期望以及项目部干部职工的愿望还有一定的差距，工作中还存在一定的不足。今后，我将进一步按照“政治强、业务精、纪律严、作风实、服务好”的总体要求，不断加强自身修养，努力提高个人素质，围绕中心、服务大局，开拓创新、真抓实干，努力提升服务水平，积极完成公司领导和项目领导交给的各项工作任务，为企业的发展做出应有的贡献。

## 厂务部经理招聘篇八

20xx年我担任了第一拓展部项目部经理，负责\*\*大厦物业管

理工作和市场拓展工作。时值岁末，回顾一年的工作，有付出和收获，有成绩与不足，总结过去，是为了将来更好地开展工作，现将20xx年工作做如下总结：

20xx年是大厦物业管理关键的一年，在20xx年取得业主认可并且满意物业管理的基础上，对物业管理的要求越来越高，因此，“创新”和“效益”是我05年开展工作的主线。通过创新，不断满足业主日益增长的物业管理需求，取得良好的效益是物业管理项目生存和发展的根本。

作为一名管理处主任，我所理解的“以人为本”的“人”不仅仅是指广大的业主，也包括我们的员工。离开了人，管理就成为无本之木，无源之水。一个管理出色的物业管理企业有两个主要特征：一是95%的员工服务在一线；二是95%的工作是程序化的。大厦管理处也是这样，管理人员与一线员工的比例是2：50。但一线员工对程序化工作的普遍反映是：缺乏激情。如何调动员工的工作激情，是我要经常考虑的问题，为他们程序化的工作增添乐趣就是很好的解决办法。自今年以来我组织开展了“趣味运动周”、“露一手厨艺大赛”、“企业文化纲要知识竞赛”、“\*\*报·我最爱的作品朗诵大赛”等活动。加强了员工的凝聚力及向心力，推动了整体工作的提高，稳定了员工队伍。经过一系列活动的开展和促进，管理处员工自身素质及精神文明建设均上了一个新的平台，涌现出许多好人好事并多次受到业主们的好评，以实际行动形象印证了物业公司质量目标“\*\*服务，超越业主期望”。全体员工的精神面貌有了质的飞跃，所有员工将继续专心、专注、热情、周到、细致的奋斗在工作一线上。

1)、在日常的工作中，通过制定每周工作计划，给各个部门每周的工作都指引了一个方向，使各个部门的员工对工作有一个主要工作核心，规范了各岗位员工的服务内容，使管理处工作更有秩序性。

2)、下发节约水电制度、工程部值班管理规定及例会制度，

加强内部管理，增强骨干员工的责任感。组织员工学习公司制定的员工手册并严格按照公司规定加强了人事管理。

3)、为保证槐荫区\*\*大厦广大业主的生命及财产安全，提高员工的安全防范意识，做到真正发生火灾时及时安全撤离，大厦于5月7日进行了消防演习，在此次消防演习中，全体员工明确了自己的工作职责，理解了此次消防演习的重要性、学会了安全撤离的方法，较好的达到了预期效果。

4)、严格仓库管理，配合使用品保部制定的各种表格，对领用物品严格要求以旧换新制度，出入库手续完备，仓库管理环环相扣并形成秩序，有效的控制了物品的浪费现象，节约了公司财产。

5)、深入开展“查职责、查流程、查隐患”活动，寻找差距与不足，增强员工的责任心，提高员工认知度，使员工做到知岗、爱岗、爱岗。

6)、突发事件的处理方面：

大厦管理处自成立之初，一直将设施设备维护及管理作为工作的重中之重，不断完善设施设备资料档案。将日常突发事件备案，用于分析事故、查找事故根源，防范同类事件的再次发生。上半年出现了高压线相序不符引发设备故障、突然断电引起电梯困人两个案件，物管处工程人员按照突发事件应急预案迅速反应，能够在较短的时间内查找原因并及时做出处理，没有造成人员和设施设备的损伤。下半年继续进行设施设备安全大检查包括高低压设备运行、电梯、音响、生活消防供水等设备，保持大厦各项设施设备运行的安全性及有效性。

在春节来临之际，管理处给每一位业主发放了拜年信，表达了管理处对业主们良好的祝愿，并表示在以后的日子里，全体物业员工会更加努力的工作，提供更细致、快捷、安全、

洁净的服务，并提醒业主在新春佳节日子里，加强安全防范意识；四月份管理处地下停车场及东、西停车场安装爱心标识牌，提醒业主锁好车门，带好贵重物品，受到了业主的一致好评；上半年的业主意见调查工作顺利完成，不仅加强了与业主之间的沟通，同时也收到了业主反馈的一些好的建议及管理不足之处，促进了管理处服务质量的提升。炎炎夏日之季，举办主题为“清凉一夏”的上门服务活动，由维修人员主动上门提供检修服务，向每个部门发放避暑小窍门及防晒提示，提供消暑防暑小礼品。管理处在日常工作中始终以服务目标为宗旨并通过为业主提供有特色及更加人性化的服务，来提高工作的主动性，提升大厦管理处的服务水平。

面对公司20xx年度严峻形势，大厦物管处在保证工作正常开展的情况下，把开源节流，严格执行公司预算作为一件头等大事来抓。20xx年1—6月份，大厦物管处较好地完成了各项经济指标，总收入87.85万元（十三个月），总费用62万元（含管理费分摊），利润总额达到25.85元，取得了较好的经济效益。

20xx年，市场拓展方面我主要是从积极拓展业务市场、配合市场研发部工作出发，作了如下工作：

- 1)、滨州市场的考察并参与滨州网通分公司办公楼物业管理的招标工作。
- 2)、济宁国税局物业管理方案的制作并参与投标
- 3)、绿景嘉园物业管理方案的制作
- 4)、协助完成临沂工商局物业管理方案
- 5)、完成泰安海图家园前期物业管理介入案并积极追踪此项目

- 6)、完成济南电信枢纽楼物业管理建议书
- 7)、实力荣祥物业管理的推进工作
- 8)、完成物业管理费用测算的样表
- 9)、长清大学城山师大物业管理方案的制作并参与投标
- 10)、中国人民银行物业管理方案的制作
- 11)、阳光舜城商业街物业管理方案的制作并参与投标

6月中旬大厦管理处顺利通过外审iso9000所制定的表格有利于日常管理，大厦管理处从制定之初一直在不断完善，现大厦各部门的文件、表格应用、档案的规范等工作已经充分展开，并取得较好的效果。

11月，大厦参与了山东省优秀物业管理大厦的评选，取得较好的成绩。

12月，大厦顺利续签20xx年全年物业管理合同。

在20xx年中，始终按时高质完成工作，迎接多次考察组的考察。

虽然取得了一定的成绩，但是也存在许多不足之处，比如工作的创新意识不够，和业主之间的沟通有待于加强，市场拓展不尽人意，在未来的工作中，一定取长补短，应接更大的挑战，为公司的发展全力以赴。

## 厂务部经理招聘篇九

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职xxx客房部工作已满一年，现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就明年的工作打算

作简要概述。

20xx年我客房部做了一下工作：

首先是抓好了日常服务管理，勤到现场，发现问题及时指出并进行培训，以确保对客服务质量，对客房清洁卫生进行全面检查，公共区域的清洁卫生及时检查，合理安排计划卫生，做好设施设备的维护保养工作。

其次是20xx年里对客房部区域的工程维修随时统计随时维修，有一部分维修问题维修进度缓慢，有遗留问题，故在20xx年里，计划将各个区域的工程维修详细记录在部门的工程历史档案里，便于跟进，跟踪房间维修状况并备案。

为了体现从事酒店服务人员的专业素质，在上半年，对我部门员工做了礼节礼貌，仪容仪表等相应的要求，一段时间后，由于种种原因，很多员工对此有所松懈，对自身要求不严，没有坚持下去，这也是较遗憾的地方，但好东西贵在坚持，我们将对此加大培训，督导力度。

总体效果较好，在经过现场指导后都有了明显提高，在20xx年还需要加大实操技能的培训力度。

客房部是我酒店的主要创收部门，同时也是酒店成本费用最高的的一个部门，本着节约就是创利润的思想，从我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，主要表现在：1. 部门一直要求员工坚持回收客用一次性低值易耗品2. 要求服务员在做房时间把所有电源关掉，检查退房后拔掉取电牌等等节电措施3. 做卫生间时不使用长流水。像这样日复一日的执行下来，为酒店节约一笔不少的水电费。

每月评出优秀员工一名，以激发与员工的工作热情，充分调动他们的主动性，自觉性，积极性，从而形成鼓励先进，鞭策后进的良性竞争局面，避免干好干坏的一个样。

部门人员的流失导致我们部门的你给的增加，我们要提高服务质量首先要从新员工抓起，要使新员工具有较高的服务意识和技能，就需要我们对新员工进行系统的培训，这就要求我们各级管理人员要付出很多的心血，这项工作将成为我们部门明年工作的一个重点。

不断充实自己，提高自身综合能力，加大部门员工的培训力度，确保客房服务质量和卫生质量，让客房整体水平提高一个台阶，加强轮岗培训，培养部门多面手，避免人员流失影响部门正常运转。

1. 同事与同事之间，部门与部门之间的沟通不够
2. 对各种大小事务抓的精细程度还不够
3. 对培训，布置，安排过的事检查力度不够

我们坚信在总公司和酒店领导的精明决策下，在酒店各部门管理人员的精诚团结一直的精神下和全体员工团结一致，齐心协力，共同努力下，我们相信明年一定可以做的更好。让我们团结一致，开拓进取，锐意创新，为建设推进小康商务酒店的明天而努力奋斗!!!