

2023年公司经理年度述职报告(模板6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

公司经理年度述职报告篇一

尊敬的公司董事会:

20__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数，对每一个岗位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，并按照的要求，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，按照四川省建设厅文件精神，以及规定，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美好外部环境。
- 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。

公司经理年度述职报告篇二

尊敬的公司董事会：

按照公司领导分工，我作为公司总经理分管主营业务工作。1—9月分管工程科，10月以后分管工程、经营科和安全生产。一年来，在上级的正确领导下，在相关部门大力支持和热心帮助下，紧密围绕一流的管理和一流的服务目标，强化内部精细化管理，推进职工队伍建设，落实党风廉政建设责任制，真抓实干，奋力拼搏，锐意进取，较好完成了年度各项工作任务。为了推动新的一年工作的开展，现将自己20__年学习和工作情况做如下述职报告：

一年来，通过学习，进一步提高了自己的思想认识水平和政治理论修养，始终做到在思想上，与上级和公司同心同德。政

治思想学习为我各项工作顺利开展注入了强大动力。今年3月，我向党组织递交了入党申请书。为了提升自己的业务水平，我还不断加强对当代经济、管理、科技、法律等方面知识的学习，拓宽知识层面，更新知识结构，用科学理论和先进知识武装头脑。20__年，我先后到考察学习园林景观和公园建设。通过坚持理论联系实际，学以致用，研究解决了工作中的实际问题。

作为公司副总经理，既是公司决策的参与者，又是公司决策落实的推动者。在工作中，我紧紧围绕上级和公司的决策部署，立足实际，紧扣中心，认真履行岗位职责，狠抓了工程质量、进度、成本和工程进度款催收，取得了实际效果。一是分管科室完成了金水湾大门园林景观工程、翠园雅筑园林绿化工程、桂林电子科技大学树阵广场铺装和绿化工程、殡仪馆大门工程、桂林香格里拉中式屋面3#屋面和裙楼施工、桂林机场路3标4标材料采购等施工任务。质量、进度、成本。二是土建联营方面。全年完成了广西师范大学漓江学院公寓楼1#、2#、3#楼，广西师范大学漓江学院实习报告厅工程，实现联营收入4000万元。三是经营业务方面。全年我主抓了桂黄路中间分车带结算，现完成结算，目前正在等待第三批工程款拨付；调合总经理投进行机场路投标；协调相关单位准备进行桂林訾洲公园相关工程投标。

为切实加强廉政建设，保证廉政建设工作部署落到实处，我结合行业工作特点，开展了形式多样的行风廉政和法制法规教育活动，增强了广大干部职工拒腐防变能力。运用召开座谈会和进行个别谈话方式，及时向有不良苗头的人员提醒和诫勉，增强其廉洁自律意识。作为一名副总经理，凡对职工的表扬、奖励、扣罚、批评等事项，都经公司研究决定，并将研究结果进行公示，不搞“一言堂”，力求秉公办事。在经济问题上，我严格执行集体议事纪律，大宗物品购置和基础配套设施建设事项，都经公司办公会研究，集体讨论，民主决策。一年来，自己和自己分管部门的干部员工都能认真落实党风廉政建设责任制的各项规定，没有发现一例违法违

纪问题。

20__年，在上级的正确领导下，通过大量扎实有效的工作，分管部门较好地完成了各项任务，我本人也在实践中得到了锻炼和提高，但自己的工作还存在不足。主要表现为：一是市场拓展力度有待进一步加大，管理措施有待进一步改进和深化。二是需要进一步加强学习新知识。在新的一年里，面对新形势新任务，我将大力发扬成绩。牢牢抓住管理不放松，为树立公司新形象，完成新任务，实现新目标而奋斗。

公司经理年度述职报告篇三

建筑公司总经理蓝歌

各位领导、各位同事：早上好！

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12月12日份公司实行高级管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、合同管理、施工工作协调、日常事务管理。回顾总结四个月来的工作，主要有以下三个方面：

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的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郦城三期工程的跟踪。

目前公司施工项目不多，主要是去年几个项目的收尾交付，在做上升的仅龙湖水晶郦城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，开展监督管理工作，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管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管理资料，逐步应用到公司的工程管理之中。

为提高公司全面管理工程的水准、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观点分析认识问题。大家认识到：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。

今后，我想，绝不能辜负集团领导和全体员工对自己的重托和期望，一定要努力做到以下三点：

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，把公司的利益看得高于一切，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。

今后我要积极参加各种理论学习，提高管理水平。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。

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。

谢谢大家！

公司经理年度述职报告篇四

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。

写述职报告主要特点

1、个人性。述职报告实际上是对自身所负责的组织或部门在某一阶段工作进行全面的回顾，并依据法规在一定时间内进行。要从平时的工作当中去总结成绩和经验，从中找出不足与教训，对过去的工作做出正确的结论。述职报告强调个人性，对工作负有职责，必须真实。

2、规律性。事实是述职报告当中很重要的主体，对搜集来的事实、数据、材料等进行认真的整理、分析、研究。找出某种带有普遍性的规律，得出公正的评价和结论，即包括经验和规律的思想认识。议论不是逻辑论证式，而是论断式，因为自身情况就是事实论据。

3、通俗性。述职报告尽可能让所有与会代表全部听懂，对于与会者来说，内容应当是通俗易懂的。即使是专业性、学术性很强的内容，也要尽可能明晰准确，以与会者理解为标准，形式要通俗，结构要格式化，语言则需口语化。

4、真实性。真实性是述职报告毋庸置疑的，述职者一定要实事求是、真实客观地陈述，力求全面、真实、准确地反映述职者在所在岗位职责的情况。对成绩和不足，既不要夸大，也不要缩小。

公司经理年度述职报告篇五

各位公司领导，各位同事：

上午（下午）好：

20xx一年当中的学习、工作中，在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢张总、单总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施神龙达客户关系信息化管理[crm]可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入xxx万元，实现利润xxx万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加xxx

万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识，2002年我们与中国ren保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用；2003年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望2004年，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

公司经理年度述职报告篇六

转眼间我到xx银行工作已经x年了，在领导的培养帮助和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。20xx年x月我从西岗分理处调至xx支行从事客户经理岗位工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

我今年二月份从西岗分理处调到xx支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要

专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。