

2023年通信维护员述职报告(精选5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

通信维护员述职报告篇一

落实各项规章制度。在维护工作中认真贯彻“以市场为导向，以客户为中心，以利益为目标，以创新为主旋律”的指导思想，积极推行“维护就是服务，维护就是经营，维护就是效益”的理念，努力提高资源的有效利用率。加强员工的“五防”教育，督促各专业班员认真执行各项维护作业计划，强调预检预修，加强对设备运行状况的监控和测试。全年的各项维护质量指标基本上达到了kpi的要求，确保了各专业网络和设备的稳定及正常运行。针对今年的市政道路建设的量大面广，我们结合各种情况及时做好线路看护、迁移、升高、上改下工作，以尽量减少通信线路的受损状况。加强了线路维护，检修工作，及时处理突发抢修工作，及时妥善处理户投诉。全年共修复电缆坏线12000多对，更换配线电缆500线对公里，新增放配线电缆600线对公里，迁移电缆120处，迁移分线盒80处，清理10个机房配线架等等，提高了资源的有效利用率，节约了维护成本。

通信维护员述职报告篇二

自从来到某通信公司担任工作师以来，我在公司领导及各位同事的关心与支持下，我以服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了自己的本职工作。通过近年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方法上有了较大的改变。现将近年来的

个人工作总结如下，请公司领导审核评定。

由于通信工程并不是自己的本专业，所以在工作中特别的注重知识的学

习与积累，完善自己的通信专业知识。在这几年中参加过多次大型的传输、交换、无线工程的施工，并在其中不断的完善自己的理论知识，始终坚持理论联系实际的原则，边学边用，不断提升了专业技能。

俗话说：工欲善其事，必先利其器。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅，并在施工中积极总结经验。几年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。

孔子曰：三人行，必有我师焉。因此，在实际工作中，我力戒形式主义，一直保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风，遇到不能处理的障碍，及时请教有丰富经验的老师傅，及时恢复了正常通信，又学到了技术本领。在几年的时间中，我先后掌握了交换机的局数据及用户数据的操作；对sdh设备的性能有了进一步的了解；对电源设备的工作原理有了更加深入的认识。

按照安全质量第一，真诚为用户服务的宗旨对待每一项工程，经过全体员工踏实、努力的工作，特别是各级管理人员的努力，安全和质量方面都取得了较好的成绩，乐观的说我们在同行业中保持了领先的地位，并得到了联通相关部门的认可。在这一年里我们以安全文明生产为基础，以服务无缺憾、管理无盲点、工程无缺陷为工作标准，通过积极的探索和不懈的努力，在安全文明生产、提高服务质量、施工队伍建设等方面都有了明显的提高。

在工程施工中，我们把安全生产作为工作重点来抓，贯彻到每个人的心中，这使得我们今年在完成的施工任务的同时实

现了施工无重大责任事故的好成绩。在今年我们共承接了12个工程项目，加强时间观念，严格按照客户要求在规定时间内完成交给的各项工作，并与绩效相挂钩。以此来确保工程质量和维护质量，时刻以客户的需求为重。

团结合作，加强公司凝聚力，提升企业文化建设。注重公司内部团结，时刻以公司利益为重，大家要齐心协力杜绝分帮分派。互相学习，相互交流共同维护公司的利益。在多次大型割接中，圆满完成了各项工作任务。

我们为中国联通北京分公司、移动通信网基站代维和接入网及临时大客户设备代维，我们所维护的基站数量宏蜂窝已增加到个，微蜂窝多个。维护数量占联通总基站维护数量的三分之一，在联通网络维护市场里占有很大的比重，这也是对我们维护水平的一种肯定，在今年我们加强了对维护人员自身素质提高和技术培养。同时在完成今年艰巨工作的过程中，我们也涌现出了一批兢兢业业、任劳任怨、对待工作一丝不苟的好同志。

的学习和培训不断的提高自己的维护施工水平，正因为有了他们我们才能保质保量的完成公司承接的各项工程和基站的维护工作，稳固了联通北分市场的占有率，在客户中树立了良好的信誉，公司取得今天的成绩离不开大家的辛勤工作，推动公司各项业务的`向前发展离不开你们这些同志的努力。在此我代表公司对大家一年来辛勤的工作表示衷心的感谢！面对激烈的市场竞争，公司的生产经营和基础管理对公司的各项工作提出了更高的要求。在保证质量、服务的基础上继续完善公司的各项管理制度，建立完善一套规范化的奖惩机制，从而有效的带动大家的工作积极性。同时要努力开辟新的市场，以便更好的加快公司的经营建设，使公司经营效益有更多的提高，为公司的健康有序发展打下坚实的基础。

随着公司规模的不不断壮大，各项业务也在不断的增加，我们公司的管理

水平也有了一定的提高，我们正在向着精细化管理方向发展。公司管理制度也逐步规范，制订出了比较适宜公司发展的制度和具体的工作流程，让大家在工作中有章可寻，做到有头绪的工作。同时把工作细分到组，采取小组负责制，严格按照工作流程来执行工作，责任落实到人。通过绩效考核来发现员工自身的不足，有针对性的对员工进行培训，使员工能够更好的完成工作，提高工作效率。我们也逐步将绩效考核与薪酬相挂钩，以便更好的来解决公司内部分配方面的价值偏离问题，真正做到合理分配，多劳多得的具有竞争的薪酬体系。公司还在不断的优化组织结构，不断的改进管理模式，吸纳人才，适时的在各个岗位上注入新鲜的血液，让更多的信息和能量注入到公司的管理和日常工作中来。

在20xx年的工作中，将继续发扬我们的优良传统，改正我们身上存在的不足，踏踏实实的去完成我们的工作。

我相信，只要我们团结一致，努力朝着一个方向前进，我们一定可以实现我们的梦想，兴公司的明天是属于大家的，是更加美好辉煌的！

述职人：

20xx年xx月xx

通信维护员述职报告篇三

一、政治思想方面：

政治上，我对自己严格要求，积极参加党支部组织的各项政治活动，每周自觉参加党支部组织的“周六党员义务劳动奉献日”活动，自觉学习政治理论。工作上以事业为重，不计个人得失，吃苦耐劳，积极主动，作风踏实，不推诿扯皮，讲求效率，努力践行公司“双百”服务理念。工作中注意理论联系实际，勤于思考，工作思路清晰，具有较强的敬业精

神和奉献精神。

二、学习专业知识，提高技术水平

随着信息技术的快速发展和公司业务的不断扩展，智慧油田、智能矿区等新业务的不断推出，我发现自己掌握的业务知识与实际工作已经有了不小的差距，为尽快转变角色，适应工作要求，对于自己不懂得问题和拿不准的事情做到勤学、勤问不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多干来不断提高自己的各项业务技能，通过自己的努力和同事的帮助，已能够比较熟练的处理总站日常维护中出现的各种问题。

三、完成的主要工作

全年上站解决数字油田各类通信故障192次，维修局域网各类故障28次。解决的疑难险重工作有：1、一月份协助生产科安装东线传输设备华为3500，使传输能力扩展到10g。2、四月对采油工区所属各类通信设备进行春检，排查工作通信故障隐患10次，使各类通信设备技术指标均符合公司要求。3、协助互联网事业部更换核心骨干交换机由在用的思科4506更换为思科6509,极大的提升了互联网的接入处理能力。4、六月对肃宁工区留62-4采油站网桥升高，提升了网桥的信号强度，解决了网络数据时通时断故障。5、八月更换因雷击损坏的高29采油站voip局端设备mpu板，恢复了高29和高44采油站的语音通信。6、八月协助机房抢修突然中断的2m电路，恢复因雷击造成的程控交换机部分用户中断故障。7、九月更换因雷击造成的宁北工区微波idu配线架，恢复了宁北工区的数据电路。8、十月对采三epon光纤小区onu进行拆分，由原来的一个olt接入拆分为两个olt接入，使接入带宽得到提升，解决上网高峰时期网络拥塞的问题。9、十一月完成留北工区办公楼通信搬迁工程。

四、专业科技成果方面

20xx年参与完成的《采油三厂数字油田通信设备防雷措施改进方案》被评为“油田公司基层员工技术创新一等奖”。

20xx年参与完成的《利用闲置光纤降低采油三厂肃宁工区数据通信故障率的技术方案》、《采油三厂留北工区有线电视网络改造》《应用vlan技术解决采油三厂留西工区数据拥堵的技术方案》三个基层员工创新项目顺利通过通信公司初审，报油田公司参评。

20xx年参与完成的qc活动《消除电视画面瞬间闪断提高满意率》顺利通过通信公司初审，报油田公司参评。

五、培训方面

20xx年2月参加公司组织的数字电视机顶盒维护、有线电视网络维护、epon系统运行维护、视频监控、光、电缆维护测试、光传输基础与光设备维护等业务知识的培训。20xx年4月编写了《d-link3226p交换机数据配置》培训材料，并组织总站员工进行培训，通过此次培训使相关岗位的员工熟悉了d-link3226p交换机数据配置方面的业务知识，提升了员工的岗位技能水平。

六、工作中的不足和今后努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的进步，但也存在一些不足，主要是工作魄力不足，亮点不多，开拓创新不够，科研成果较少等。在新的一年里，主要做好以下方面的工作1、加强新技术的学习，特别是物联网、云计算、下一代网络技术(ipv6)等知识的学习，以适应新业务对运维的要求。2、加强对水电表远程集抄和矿区监控等新交接业务的学习和维护，使各项维护指标符合公司要求。3、加强qc小组活动和基层员工技术创新项目的编写和申报工作，争取有更多的项目获奖。

以上，就是我这一年来的工作心得和总结，对于已经意识到的问题，我将会在来年的工作不断地加以改正，力求有所突破。对于我尚未认识到的问题，我也希望大家能提出宝贵的批评意见和指导建议，以使我在来年取得更大进步。

通信维护员述职报告篇四

尊敬的各位领导：

20xx年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场经营工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场经营策略，组织制定切实可行的市场经营计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

20xx年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

一年来,为保证各项目标的完成,我从以下几个方面开展了工作:

1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对20xx年咨询公司对**客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，**区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话

率81.79%，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是**区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份**中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直是**工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有代办”的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基矗按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估，使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下功夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对照单、话单的解释能力，对全体营业员(包括合作营业厅的营业员)分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

- 1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。

2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。

3、在业务宣传、营销推广工作中要提高整体规划能力，认真作好计划，用好用活成本，保证各项工作有序地开展。

4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

在今后的工作中，我将倍加珍惜领导和同志们的信任和期望，努力提高自身政治业务素质，不断增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，发扬成绩，克服不足，兢兢业业作好本职工作，为**事业做出新贡献。

我的述职到此结束，谢谢大家！

通信维护员述职报告篇五

落实各项规章制度。在维护工作中认真贯彻“以市场为导向，以客户为中心，以利益为目标，以创新为主旋律”的指导思想，积极推行“维护就是服务，维护就是经营，维护就是效益”的理念，努力提高资源的有效利用率。加强员工的“五防”教育，督促各专业班员认真执行各项维护作业计划，强调预检预修，加强对设备运行状况的监控和测试。全年的各项维护质量指标基本上达到了kpi的要求，确保了各专业网络和设备的稳定及正常运行。针对今年的市政道路建设的量大面广，我们结合各种情况及时做好线路看护、迁移、升高、上改下工作，以尽量减少通信线路的受损状况。加强了线路维护，检修工作，及时处理突发抢修工作，及时妥善处理户投诉。全年共修复电缆坏线12000多对，更换配线电缆500线对公里，新增放配线电缆600线对公里，迁移电缆120处，迁移分线盒80处，清理10个机房配线架等等，提高了资源的有效利用率，节约了维护成本。