

最新销售经理年终述职报告(汇总15篇)

实践报告是对实际行动和实践经验进行总结和概括的一种书面材料，它有助于我们深入思考和反思。小编为大家整理了一些优秀的整改报告样例，希望能够帮助大家更好地完成自己的工作任务。

销售经理年终述职报告篇一

尊敬的领导：

今年的销售工作，在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，取得不错的成就。现将全年来从事销售工作的情况进行述职报告如下：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

努力完成销售管理办法中的各项要求；

负责严格执行产品的出库手续；

积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

严格遵守公司制定的各项规章制度；

对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工

作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。为确保完成

全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年x月x日

销售经理年终述职报告篇二

尊敬的领导：

作为公司经理，我在今年的工作中制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施；制订并落实好公司的各项规章制度；合理设置本公司的组织机构；积极践行集团经营理念，创造良好的工作、生活环境，培养员工的归属感，提升企业的向心力、凝聚力、战斗力；处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题；审核好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在处理对外关系时，既要维护公司利益，又要树立公司良好的社会形象，现对本年度工作进行述职报告如下。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，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，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我

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，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我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，让一切有用之人为公司所用。

员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造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快速的提升。

在公司中，我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，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的`驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在

当地的知名度和影响力。

接下来的工作，我要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年x月x日

销售经理年终述职报告篇三

20xx年3月，组织上调任我为xx社区副主任。回顾在xx物业公司担任经理的6年来，所取得的成绩离不开中心党委和中心以及机关各科室的大力支持。在这6年中，我时刻不忘作为一名党员干部的神圣职责，虽然班子成员几经变动，但我始终与班子成员团结协作，带领公司全体干部职工以“创一流物业管理公司”为目标，艰苦创业，努力工作，不断强化管理，规范运作，拓宽市场，提高服务质量，较好的完成了公司的各项工作任务。现述职：

一、加强学习，努力提高自身素质

这些年来，我坚持学习十六大精神和三个代表重要思想，并同落实上级要求和创造性的开展工作结合起来，以增强干好工作的责任感和使命感，并紧紧围绕“观念怎样转变，思路怎么创新，物业如何发展”这些深层次的问题去实践。自从玉山物业公司成立之日起，我便以一个物业新兵的姿态去努力学习物业管理知识，去研究物业企业的发展方向和物业市

场的发展趋势，我始终认为物业公司要生存，就必须走规模化道路。对此，我在思想上始终与社区保持一致，超前工作，做到了“认识到位、思想到位、工作到位”，在较短的时间内使公司的各项工作实现了有序运转。在工作中，我同班子成员一起研究确定了公司的管理运作模式、工作目标和“规范化管理、标准化服务、规模化经营、品牌化建设”的总体工作思路，并围绕这一思路开展了一系列扎实有效地工作，使公司的整体管理水平得到了进一步提高。我深知，作为一名管理者，要想带领大家创市尝求生存就必须不断的学习。为了提高自身领导能力和管理水平，我几年如一日的坚持经常性学习，学习物业管理相关知识，学习市场经济理论，并挤时间参加mba基础理论知识的学习，以不断充实自己，提高自己适应改革发展的需要。

二、履行职责，努力做好本职工作

作为公司经理，把精力用在管理上，用在抓服务上，用在抓队伍和品牌建设上，这是本职要求。6年来，我坚持按照“精、细、美”的工作标准和“严、恒、细、实”的工作要求去安排、布置、检查各项工作，制定并完善了公司各项工作制度、工作标准和考核办法，按照精干、高效的原则，组建了符合公司特点的运行机构，并对基层工作运行情况进行不间断的检查。我坚持定期到各队站听取意见，指导工作，帮助解决困难，在基层干部中树立起了“不干则罢，干就干好”的争一流精神。在抓好管理和服务的同时，我与班子成员一起积极协调各方关系，努力开拓外部市场，增加公司收入，并积极筹措资金，改善基层的办公条件。为了强化素质教育，在抓好员工岗位培训的同时还积极创造条件组织管理人员外出学习，开扩视野，增长知识，以提高基层干部的工作能力。工作中，我注重发挥班子成员的作用，坚持“重大问题集体决策，具体工作分工负责”的原则，及时沟通交流，工作上能够尽职尽责，尽心尽力形成合力地做好各项工作，是一个团结稳舰充满活力的班子。

三、严格自律，树立良好形象

日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听取班子成员的意见，尊重、团结每一个班子成员，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，自觉遵守廉洁自律的各项规定，对涉及到采购，队伍录用，合同签订等敏感问题，自己始终坚持“工作人员具体运作，分管领导严格把关，主要领导最后负总责”的工作原则，能够做到不插手，不介绍，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”，要在职工中树立一个良好的干部形象。

四、6年来的工作目标完成情况

6年来，在公司全体干部职工的共同努力下，各项工作目标均圆满完成。

一、是完成了小区创建目标□xx年清苑小区创建为局级优秀住宅小区，雅苑创建为省级优秀住宅小区□xx年雅苑创建为国家示范住宅小区□xx年清苑、舒苑两个小区顺利通过了省级物业管理优秀住宅小区的验收。

二、是基层建设目标的全部实现。截至xx年xx月，共创建了一个“十佳示范队”，一个“名牌基层队”和两个“行业一强”，另有3个基层单位被评为“社区优秀基层队”。

三、是实现了历年成本指标不超的目标□xx年公司成本控制在了652.26万元以内，并且水费实现了大幅节余；其他几年公司成本均控制在计划指标之内，并有一定节余。

四、是外拓市场有了进一步发展□xx年，公司筹集50万元成立了以家政服务中心为依托的“玉山综合服务公司”□xx年公司实现外拓物业管理收入近百万元。

五是居民综合满意率历年来均保持在98%以上。

六是日常物业管理工作在社区考核与评比中实现了争第一的目标。

七是在探索物业管理“社会化、专业化、市场化”方面迈出了新的步伐。

五、存在不足及改进方向

一、是成本控制力度还略显不够，虽然成本控制指标不超，但成本控制的机制还没有完善起来。

二、是在摸准下情上做的还不够，听取职工对公司发展的建设性意见较少。

三、是公司某些方面、某些环节按照“精细美”的工作标准去衡量还有一定差距，还没有把“精细美”的工作标准贯穿到各项工作的全过程，需要在精细管理上下功夫。

岗位的`改变并没有改变我工作的热情，在今后的工作中，我将继续发扬成绩，克服不足，带领广大干部职工奋勇争先，努力做好上级安排的各项工作。

销售经理年终述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

作为我们公司的经理，我也是带领着我们部门去做好工作，同时也是尽责的把部门给管理好，自己也是去学习提升，过去的一年自己工作上也是没有犯什么错误，同时也是有了一些成绩，在此也是就个人的一个工作来向领导述职汇报下。

过去的一年，的确经历也还是有些不同，同时也是公司遇到

了一些危机，也是去做了一个调整改变，而我作为经理也是去适应，去积极的配合领导来做好工作，带领同事们去改变一些工作的方法，也是为了能让公司更好的走下去而努力，一年的时间的确过得很快，但同时也是在忙碌的工作里头感受到的确是有危机，但何尝不是一种机会，我们去抓住了也是会有进步，和以前也是会更不一样的，而这一年也是让我得到了很大的锻炼，这也是要感谢领导，当然工作上我也是去积极的来做好，没有松懈，更是由于一些改变，让我也是更有动力了，毕竟不是以前自己熟悉的，那么要去做好，也是需要自己去学习，去适应，同时还要带着同事们去适应，可以说并不是那么容易的，但最终的'结果也是还是不错的，也是得到了领导肯定，自己的工作也是改善了很多，完成了任务，也是让公司这一年去度过了这次疫情的一个危机。

而带着公司同事们一起学习的日子，我也是自己有了很多的成长，同时对于管理也是有了更多的理解，去熟悉了同事们了解他们的问题，清楚了一些工作的情况，也是有利于自己去作出一些选择，而同事们也是团结起来，部门的工作做得也是不错，工作之余我也是积极的去反思自己平时所做的事情，以及要去改进的一些问题，优化了才能做好事情，并且自己能力有了提升，在经理的位置也是能做好，去让领导放心，而这一年我也是感受到自己的能力和之前对比，也是更加的能成熟处理一些事情，对于突发的情况也是有了一些经验懂得如何的去面对，去处理好才是对于公司有利的。

时间过得充实，同时也是很快，一年的工作也是要落幕了，而来年工作我也是要继续的去做好才行，同时也是感激领导给予的信任，自己也是做好了明年的工作计划，会按照计划去做好，去继续的带领同事们来为工作努力，为公司去作出我们的奉献，也是相信来年公司也是会越来越好的。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年x月x日

销售经理年终述职报告篇五

各位领导、各位同事：

首先，我要感谢公司领导对我的信任、支持和帮助，我会继续努力，把部门业务工作做的更好，不辜负领导的期望！

20xx年_月我被任命为总经理工作部副经理，主管部门业务工作，并协助领导做好公司业务工作的管理。半年多以来，我对自己提出了更高的要求，在努力适应新的岗位要求的前提下，不断学习、努力提高，改变过去被动工作的状态，主动思考、主动工作、主动沟通。在领导的支持和同事们的配合下，我围绕部门工作特点和工作规律，认真履行自己的职责，集中大家的智慧，凝聚大家的力量，不敢有丝毫的懈怠，扎扎实实地开展了各项工作，较好地完成了工作任务。

下面，将我任职以来的学习、工作情况进行述职，不妥之处敬请批评指正。同时，更希望领导和同事们对我的工作多提宝贵意见，以便我在今后的工作中不断改进和提高。

任职以来主要工作总结

- 1、按期组织召开公司总经理办公会及经营管理会，督促落实公司级会议确定的待落实工作，协助领导推进重点业务工作的开展。
- 2、带领部门人员协助工会组织召开了20xx年工作会。

及新春联欢会。全程参与了会场联络、会议资料准备、物品采购、节目审定、会议事务的沟通协调等各个环节，个人工

作能力得到了锻炼和提升，工作更加严谨、细致。

完成公司级材料和公司领导发言稿的起草和准备，包括公司级会议资料的准备、上级单位调研材料、公司半年、全年工作总结和计划、上级领导慰问汇报材料、领导班子例会汇报材料等。半年以来，为了更好的完成上述工作，我不断的学习，查阅资料，努力的'充实自己，提高自身的能力素质，使自己在文字表达上有更大的突破。

1、总经理工作部作为公司业务支持和协调、督办部门，对于公司业务工作的开展至关重要，因此我始终坚决执行公司各项制度，不断学习了解业务支持和配合流程，为保证公司业务工作正常、有序开展起到应有的作用。

2、坚持公司“以市场为龙头”理念，参与修订了《经营目标管理办法》，协助领导调整了经营目标的测算和统计原则，将目标更加合理的下放到市场部和项目经理个人。

3、完成了20xx年经营目标的统计测算。

4、根据公司要求重新梳理了工程档案，按年度、工号核对档案名称，梳理每个工程档案的内容，建立移交资料目录、档案目录，使档案管理更加规范。

5、完成公司各项股东变更、经营范围及注册资金变更、营业执照年审等工作，并完善工商变更手续的内部管理。

6、配合财务部完成了20xx年度财务审计工作。

7、协助领导完成公司各项法律事务工作。

2、重点完成电力工程施工总承包三级资质的申办工作；

4□20xx年_月开始办理营业执照年审；

5、总经理工作部是公司业务流程制度执行的监督管理部门和沟通各部门配合的协调部门，下一步我要重点考虑如何使总经理工作部督办、协调职能更加深入，真正起到统筹、监督、协调公司业务的作用。

首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单，缺乏与相关部门之间的沟通，在一些问题的处理上显得还不够成熟。

其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。

再次，自己在综合素质上距公司的要求还有一定差距。

这些不足，我在今后的工作中一定加以改进和克服，请各位领导、同事对我多提宝贵意见，我一定虚心接受，努力改进。在下一步的工作中，我要虚心向其它同事学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力提高业务理论水平，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。

在此我衷心感谢各位领导一直以来对我的帮助、信任和支持，在今后的工作中，我会继续尽心尽力，积极主动地抓好本职工作，认真履行自己的工作职责，与同事们一起，努力工作，恪尽职守，将压力转变为工作动力，以必胜的信心迎接工作挑战，完成公司交给我的各项工作！同时，我会进一步增强责任意识，提高完成工作的标准，为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

谢谢大家！

销售经理年终述职报告篇六

尊敬的领导：

因为工作需要，20____年__月底至__月初，我在____支行个人业务部担任部门经理。根据工作思路和____支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

一、推动存款、贷款的稳定增长

在领导的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动____存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下。

结合____长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《____银行____市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》，____支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

二、推动三农工作的持续发展

以“____通”、“____卡”和“____贷款”作为支撑点继续推动三农工作。收集农商通资料__多户，__月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通__台，开通小额取现农商通__户，____农卡的用卡环境。

三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品__万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理____等人，将营销由点及面地推开。到__月底，共营销理财产品__万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意____支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑____局、____局、分行等以及内部各部门的协调，使__月份____支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金__克。在__月__月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动率__%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

四、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养；二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。

述职人：_____

20____年__月__日

经理个人年终述职报告2

销售经理年终述职报告篇七

一、阐述管理的概念

管理是一个组织的整体活动，是一个有效的控制过程。概况的讲就是利用组织内有限的资源，去实现一个特定的目标。在这个过程中通过一定的手段对现有资源有效合理的配置和控制。它涉及的主要内容包括人员、设备设施、材料、方法、

环节。

管理是一门科学也是一门艺术。我们常对一个管理好的企业赞扬说；他们有一套行之有效的科学的管理体系，领导成员具有很高的领导艺术。

管理作为人类的一项实践活动，广泛地存在于现实社会中，它对于任何性质任何类型的组织都具有普遍意义。人们在各类的社会活动中将成功的经验分类的进行总结归纳，并以理性的思维进行科学的提炼使之条理化、系统化、程序化，从而出现了管理体系。

二、阐述管理的目的

我国的酒店业自1980年起至今经历了高速的发展过程。酒店规模也从以前只能提供食宿，到现在集休闲、娱乐、办公、商务、食宿、会议于一体的综合性酒店。

在这个发展过程中不只是规模，数字发生的变化，其酒店内部的管理也从原各自为政的管理方法发展为国际性，集团性的管理。

这当中尽管各管理集团的管理手段和管理细节各有不同但管理目的是一至的主要表现在：

- 1， 建立一套科学有效的服务质量标准管理体系。
- 2， 组织内部建立分工明确各负其则的规章制度。
- 3， 降低成本给单位带来良好的经济效益。
- 4， 制定明确的规范化的各岗位的工作标准。
- 5， 为客户提供规范化，标准化的优质服务。

- 6, 用规范化管理代替经验管理。
- 7, 疏通管理渠道, 加强勾通协作发扬团队精神减少管理成本。
- 8, 通过培训提高企业内员工的自身素质和质量意识。
- 9, 提高企业的生存能力和竞争能力。
- 10, 对企业的长远发展负责。
- 11, 在市场上树立良好的企业形象。

综上所述管理的目的就是迎合市场的变化, 通过相应的管理手段以最少的投入获得最大的回报。

三、阐述酒店工程部的地位和重要性;

酒店服务分为前台区和后勤区. 工程部除负责客人投诉小修, 及安装会议设备, 并提供服务外, 主要工作在后勤区, 故工程部在酒店中为后勤部门. 其主要任务是为酒店其它部门提供良好的服务. 并确保所管辖设备的正常运转。由于酒店所有的设备运行均由工程部负责, 同时现代酒店是集住宿、餐饮、办公、运动健身、视听会议、购物、治病美容等为一体的综合场所。所用的设备设施日趋完善, 对设备的依赖程度也与日俱增, 一旦设备出现故障, 服务就要受到影响, 几乎无法由人来代替, 所以说工程部管理的'好坏直接影响到酒店的服务质量, 销售价格, 安全及利润, 工作效率及酒店的声誉等。总而言之, 工程部的管理是搞好酒店经营管理的基础, 一旦基础出现问题将威胁到整个大厦。

四、阐述工作目标

一个酒店工程管理的好坏, 我们认为并不只是看他的管理系统是否科学, 各种规章制度是否健全, 当然没有一个科学的

管理体系是不行的，但主要的还是看他如何的将现有的管理体系正常的运作，同时在运作中通过各种手段，各种渠道完善所执行的管理体系。

- 1， 酒店各处的环境和建筑外观完好， 整齐、干净、无破损。
- 2， 酒店内各处的公共标志正规、整洁。
- 3， 各种照明灯具完好有效。
- 4， 客房及所有服务区的服务设施完整有效。
- 5， 后勤区干净、整洁、明亮。
- 6， 各工程系统的运行安全可靠， 运行标准达到政府的要求， 并取得运行合格证书。7， 各区域分散设备外观整洁， 运行正常。
- 8， 所有机房干净、整洁、明亮。
- 9， 工程管理制度齐全有效。
- 10， 各种工程资料齐全完整。
- 11， 所有员工分工明确， 服务制度规范化， 标准化。 着装整洁， 精神面貌， 行为举止， 符合服务标准。
- 12， 各类日常管理表格， 齐全有效。
- 13， 各类设备档案保存完好， 记录真实可靠。
- 14， 准确按时的完成各种年度计划及预算。

第二章阐述工程管部经理的工作

一、人员管理

1, 班组划分

在酒店工程管理中，班组的划分和工矿企业中的班组

划分有明显的区别。主要原因为前者的工程管理要负责酒店所有的设备设施的正常运行，需要管理及维修工作人员要具有多方面的专业知识，班组划分时即要考虑到不同专业需要有不同的专业的人员，又要考虑到人员编制不能过多，各专业之间的相互配合等问题。而后者只是保证生产产品，或产品供应，专业较单一班组划分只需围绕生产工序进行即可。为此酒店工程管理班组划分时要充分考虑到以下因素。

- 1, 班组的划分是否能满足酒店的运营需要，准确有效的班组划分是确定工程部管理机构的前提。
- 2, 各班组之间如何相互配合相互合作。
- 3, 是否符合本行业或本专业的行规。
- 4, 人员配备是否能满足政府劳动及安全管理部门的要求。
- 5, 班组的管理和运作是否可以随时的得到控制和指导。
- 6, 所用人员数量在满足运行需要的前提下应为最少。
- 7, 根据酒店行业的特殊性建立有特殊职能的班组，如万能工组，设备维修组等。
- 8, 酒店所有设备设施均应有相关专业人员的维护。

考虑到以上因素在班组划分时管理者应根据所在酒店的实际情况进行划分。在此提供一个班组划分的例子供参考。

- 1, 建立不同专业的班组, 将酒店各种设备设施及系统按专业进行划分, 分别交由各专业班组维护。
- 2, 对于综合性较强且设备较集中的场所如洗衣房, 健身房, 厨房等地, 设立专职维修组。
- 3, 将设备的维修和保养工作分给两个组完成, 维修组和保养组, 既运转班和常日班, 运转班负责设备的紧急维修, 常日班负责设备的维护保养和定期检修。
- 4, 成立专职组将客房和公共区的设施由万能工组负责。
- 5, 成立装修组, 客房及公共区的计划大修由装修组和各专业常日班负责。
- 6, 工程库房的管理应设有专人管理, 并由总工或经理直接管理, 以便成本得到有效的控制。

2, 组织结构

- 1, 必须满足酒店的经营需要。可采取按专业系统, 按管理性质等方法设计机构图。
- 2, 满足管理要求的前提下机构应尽可能的精简, 尽量减少管理层次。
- 3, 应体现出统一领导, 分级管理的原则。
- 4, 避免出现管理层下级过多和被管理层上级过多的现象。
- 5, 尽量避免横向兼职。
- 6, 职位的确定应符合本行业的特点不要有潜在的重复职位, 也不要出现职位的空白。

机构表设计完成后，在表中应明确的表现出以下组成要素。

1，部门：部门是指在企业中具有独立功能的工作单元。如工程部，人事部，保卫部等。

2，职位：赋予工作人员相应的责任和权利，确定其在部门中的职位。

3，级别；是所在岗位在企业管理体系中的行政级别，是实施管理职能的等级形式。如经理级，主管级等。不同的岗位如果级别相同在机构图中应表现在同一层中。

4，指挥线；连接上下两个岗位之间的连线叫指挥线。是行使管理权利的线路也是信息传递的渠道。在实施管理时如上下级及同级之间没有指挥线相连，那么在正常管理系统中应不存在指挥与被指挥的关系。

5，在人员定编完成后，组织结构图中各职位所列人员的总合应包括本部门所有人员（包括临时工）

综上所述结构图描述的是管理组织结构和职位及人员定编的系统图。与之相联系的是岗位职责描述。

（附工程部机构图供参考，此图是按专业系统管理设计的）

3, 人员定编

人员定编的控制是酒店管理成本控制的有效手段之一，是完成工程管理目标的首要条件，组织机构人员过多会增加酒店的运行成本，而过少则无法完成管理的目标。因此人员定编的确定应考虑到以下各种因素以达到最佳人员配置。

1，应考虑到酒店的规模和特点，及星级服务的要求。

2，应与管理的目标和工程部的任务需要相适应。

- 3, 应尽量与酒店下达的各部门人员定编数量相吻合。
- 4, 应考虑到所管辖设备的数量, 及设备管理的技术难度。
- 5, 对于技术含量较高的设备设施应考虑由专业公司承包。
- 6, 各种不同层次的专业人员的配置应能满足运行管理的需要。
- 7, 特殊工种的人员配置应能满足政府管理部门的要求。
- 8, 应能满足24小时提供维修服务的要求。

一般来说工程部的人员定编数额占酒店总人数的5-7%.

4, 人员选配的原则

酒店工程管理的主要任务是确保所管辖的各种设备设施完好有效, 而达到上述要求最基本的因素是要拥有一批不同专业不同档次的员工, 在组织机构和人员定编均确定的前提下人员的选配和录用是直接关系到工程部服务质量的关键因此工程部的人员选配我们要慎之又慎, 所用人员不但要求有一定的专业技能和工作经验还要求有很好的职业道德和服务意识考虑到工程维修的技术性和连续性在每一个专业应配有两个或以上的专业技术人员以便于出现人员流动时不会影响服务质量. 在人员选配上要绝对禁止裙带关系的出现, 我只能写道这里, 其他项目应对自身酒店进行了解掌实际情况后, 说相应内容说出自己将要如何做并制定完成目标就可以了。

销售经理年终述职报告篇八

各位同志们:

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养, 来自于全体员工对我的信任和支持。我深

知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

一、履行职责情况

在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值__亿元;招揽任务__亿元;全年人均劳动生产率__万元;员工年均收入__万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

1、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展;只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

2、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材;大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分

工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

3、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

4、高度重视经营开发工作。招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

二、存在的问题和今后努力方向

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。

表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少;表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距;表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符;还表现在企业改革之后,即将产生的一系列的其他问题。当然,个人总结难免片面,我诚恳地请求大家对我多提意见和建议,促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电,个人素质难以提升;不改革,企业难以展开腾飞的双翼。今后,我将加强学习,提高思想觉悟、工作能力和管理水平;我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革,解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题,促进企业健康长远发展。

在此,我有信心和班子成员一道,广泛采纳大家好的建议,融入到我们企业改革的各项管理办法中去,完善经营战略,一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取,为公司夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

谢谢大家!

述职人: _____

20____年__月__日

经理个人年终述职报告5

销售经理年终述职报告篇九

尊敬的各位股东,各位同事们,上午好!

首先感谢一直默默为安旭的业务发展提供支持的各位股东,为我们实现个人的价值提供了一个良好的平台,同时也感谢

在过去的一年里与我齐心协力，并肩奋战的同事们。20__年安旭经过重组，拥有强大股东背景的安旭获得新生，经过资源整合与战略规划，明确了业务发展思路与战略发展方向，因此在刚刚过去的20__年对于安旭来讲是承上启下，继往开来的一年，也是为安旭今后的业务发展奠定基石的一年。

现在，我就关于20__年的工作情况以及公司发展情况向各位股东作出简要汇报，汇报主要从以下三个部分展开：

第一部分

公司团队建设情况分析

1. 调整思想、更新观念、找准定位。

作为公司总经理，既要当好领导的配角，又要演好公司的主角。在我就职以来严格按照公司董事会的授权与经营管理范围，带领团队围绕公司下达的年度工作计划与企业发展目标，以市场为导向，以规章为支撑展开了一系列的经营管理工作。在此期间公司的业务发展取得了一定的成效并积极向董事会作了汇报。

20__年公司内部经过数次调整，组织架构日趋完善，各个部门分工明确，各个岗位权责明晰，极大的提高了工作效率；同时团队规模逐步发展壮大，由20__年的____人增加到现在的____人，充实了各岗位的人员配备；。

在各位股东的关心与支持下，湖北安旭投资担保有限公司十堰分公司于去年5月正式挂牌，标志着公司的战略支点进一步延伸，同时襄阳办事处的设立，包括正在筹划设立的黄石、咸宁办事处等工作，也体现了公司立足武汉、背靠十堰、辐射全省的战略意图；同时也为公司日后的业务的多元化发展搭建了强有力的架构平台。

3. 企业文化建设，力求培养高素质职业团队。

以人为本，身体力行，致力于培养团结、高效、高素养的职业团队。营造良好的学习氛围，结合安旭实际情况，坚持“以德为之、以情动之”的管理原则，积极寻求科学的工作人际关系和处事方法，培育员工团结协作的工作环境，增强企业凝聚力，合力完成公司任务和企业目标。

第二部分 风险管控情况汇报

严格控制风险，杜绝风险代偿，树立品牌形象。担保公司作为金融中介机构，始终站在风险的最前沿，因此严格落实风控制度，管控业务风险是我工作中的重中之重。在日常的经营管理中，我们极时分析发现潜在风险和薄弱环节，提高风险识别能力和管理水平，在支持中小企业发展的过程中实现自身发展。我们始终坚守完善风控机制、合理有序规范经营的理念，为公司可持续健康发展奠定了基础。截止目前，公司尚无一例风险代偿，在合作银行中树立了良好的品牌形象。

在20__年担保构暂停报批、金融危机持续蔓延、特别是企业信用面临巨大考验等外部环境对于担保行业极其不利的情况下，公司20__年5月重组运营一年多来，我公司在20__年省经信委组织的全省400多家担保机构规范整改评选过程中经过省市层层考核，成为首批合格的159家担保机构之一，被相关信用评级机构评为a级担保机构，取得这样的成绩得益于强大的股东背景，也是公司全体员工上下团结一心、共同努力的结果。

第三部分 公司20__年业务情况分析

在公司全体股东与员工的努力下，公司取得银行授信超过20亿元，合作银行达到__家，标志着公司授信规模上了一个新台阶。截止到20__年底，公司担保总额达__亿元，同比增长__%，完成年度任务目标__%；经营收入__元，同比增长__%，完成年度任务目标__%；经营利润达到__元，同比增长__%，完成年度任务目标__%。

另外在业务开展过程中通过产品创新，对中小企业整体打包，以中小企业集合贷款的方式推荐给银行以增强话语权，为银保合作拓展层次和空间；同时增进与银行的沟通，促进银保合作制度化、规范化、长期化、通过合作增强互信，寻求银行放大放贷敞口比例，持续有效的扩大公司业务规模。

第四部分 总结

一年来，在公司董事会的支持下，在全体员的辛勤努力下，公司的发展虽然取得可喜的成绩，但距离公司制定的年度发展目标仍有一定差距，因此今年我们一定早谋划早打算，与各位股东与员工一道积极深化各项制度，探索产品创新，以促进公司健康持续发展。

今年国家工信部要求担保机构统一使用业务报备系统，由于该系统与国家工信部与人民银行征信系统直接联网，根据政策要求，担保机构为其股东及其关联企业提供担保的业务将进一步受到限制，因此，我们十堰分公司作为十堰地区行业内的领军企业，计划联合十堰地区内其它担保机构联合发起设立十堰市再担保机构，我公司作为发起人在再担保机构内部将拥有话语权，也将为公司各位股东及其关联公司提供融资担保保驾护航。

回顾过去，我们踏石留印、抓铁有痕；展望未来，我们信心百倍、众志成城；新的一年，新的起点，我也希望能为安旭的发展历程涂上一笔浓墨重彩，背靠股东、面向市场，努力实现安旭的跨跃式发展！

销售经理年终述职报告篇十

尊敬的领导：

时间过得真快，转眼间一年即将逝去，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，现在想来，

能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现对自己完成的工作进行以下述职报告：

一、敬业爱岗，视单位为我家

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的。

不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、加强沟通，维护客户利益

作为x公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是x零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣x的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了x公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

三、乐观自信，养成良好的心态

销售经理年终述职报告篇十一

各位领导及同志：

你们好！我负责本公司技术部工作已经四年半的时间了，今天公司为我们 中层提供了一个述职机会，回顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算，非常必要和及时。四年多来，在公司领导和大家的共同支持帮助下，本人为荣腾公司技术部的管理和发展作出了一点微薄的努力。现将四年多的工作汇报如下：

一、抓分内工作 促职责稳步进行

在日常工作方面，明确主要职责是根据煤炭市场适应开发新产品，同时配合市场部门反馈的信息综合考虑工程设计方案，造出预算与用户沟通签订圆满合同，其后指导加工制作、安装到位、最终提供竣工验收资料。在明确职责情况下，采取一系列措施：每年初起草修改《研发部管理制度》；每月15日、30日召开工作研讨会，通报近期违章行为及先进事迹，在这期间不定时组织技术现事论证会；实行表格式管理，每天有《工作日志》，安排工作有《设计部施工单》，年终有《设计人员业绩表》进行考核，同时有《设计人员出差登记表》控制不必要外出。

二、开发新产品，挖掘内部潜力

四年多来，技术部在产品创新方面迈出了扎实有效的步伐，我们在开发新产品，挖掘内部潜力有一定的动作。我所谓新产品，并不是填补国家空白的尖端产品，而是我公司前所没有的，从06年摇台阻车器□dtl50输送机申报到20____年过卷过放□dtl20_输送机申报，从技术部出去的定型产品图纸大约有二十多种。从20____年二月份起，在人员管理方面，我

向公司引进推荐所需人员，技术部逐步完成招新工作，在部门建设方面，我坚持督促完善部门内部管理制度，加强自身建设，建立有效的激励机制，增强部门的凝聚力。

在这四年间，我们是一个年轻人较多的部门，这就要求我们在不断从实践中总结出经验，在不断前进中成长、创新。因此我每年完善制度，把部门工作纳入制度化的轨道，特别是培养了部门年青成员务实的工作作风，同时定期召开部门座谈会，进行工作交流以及学习交流，增进部门成员感情，使整个工作环境呈现出了严肃、紧张、团结、活泼的景象。由于部门工作的系统性，在这四年间，有七人次变更工作，无疑给我部门工作带来压力，我与其他师傅对新加入的成员不断进行培训是有一定付出的。为了提高技术部全体员工的素质，在积极开展职能工作以外还注重综合治理。

三、抓优质服务 树部门形象

技术部是公司窗口部门，技术资料、商务资料、财务资料、综合部资料等，肩负着小到点、线、面，字、词、句的任务，中到定型产品设计制作，大到几百万整体工程设计安装，其服务质量优劣，直接关系到我公司的形象。为此，本人致力于服务质量的提高，积极明确和落实第一责任制度。同时在部门成员中积极开展部门职能明确培训，鼓励部门成员立足部门，爱岗敬业，使服务质量有了较明显的改善。

四、抓思想工作 鼓各方斗志

应该说，这四年多设计部各项工作是有一定力度的，由于部门成员文化和年龄层次不一样，加上部门成员不稳定，特别是每年初成员思想变化比较大，首先沟通掌握动向，正月十六以前，稳定队伍，制定修改制度，正月十九组织召开新年工作会议，技术部就此起步发展。在思想教育方面，积极配合公司拓展等各项思想教育活动，并强调写出心得体会，并私下与部门同志进行一对一交流，通过每次交流，我对大家

的性格有了进一步了解，对以后我开展人性化管理提供了基础。

在软件开发中，负责项目的程序员总是比领导者对相关的程序有更多的信息，所以他们才是做决策的最佳人选。巨人集团的史玉柱曾经对外宣称，他坚决拒绝在技术问题上发表意见。闻道有先后，术业有专攻，让专业的去完成专业的事情，这才是社会进步的高效轨迹。

最后，我们要极尽全力建设一个高效的研发团队，给这个团队注入企业的核心文化，让这个团队具备独立自主、自力更生的造血功能；也让这个团队具有核心的技术人才及人才梯队；让我们的团队真正成为能够快速响应、快速成长、快速执行、快速战胜一切困难的高效研发团队。

销售经理年终述职报告篇十二

尊敬的各位领导、各位同事：

20__年，对身处改革浪潮中心的银行员工来讲有很多值得回味的东西，特别是工作在客户经理岗位上的同道，感慨就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作，而且，出乎预感差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，幸不辱命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用聪明和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，忘我奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务__万元，完成计划的__%，办理承兑汇票贴现__笔，金额__万元，完成中间业务收进__万元，完成个人揽储__万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系

统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心

我在工作中始终建立客户第一思想，把客户的事情当做自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到三勤，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务职员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，终究使近__万元资金年初到帐，实现了开门红，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的进程中，我专心细致，把兄弟情、朋友意注进工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在欣喜中留下感动；假如客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影虽然说事情都很平常、也很简单，但向____那样细致的人却未几。

客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个年龄，具有了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的进步，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了幸不辱命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加重的困难局面，在支行领导和部分同事的帮助下，大胆开辟思想，建立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优良的金融服务，用他自己对工作的理解就是客户的需求就是我的工作。

开辟思路，勇于创新，创造性的展开工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已构成，同业竞争日剧烈，在业务展开上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我以为作为一个好的客户经理，时时刻刻地重视研究市场，留意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在掌控客观环境的条件下，研究客户，通过对客户的研究从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的垄断控制，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优良的服务赢得该单位的信任，逐渐摸清该单位的下游单位，通过量次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转贸易银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在平常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、保全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在____年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

述职人：_____

20____年__月__日

销售经理年终述职报告篇十三

尊敬的各位领导、各位同事：

我是____，作为公司的人事经理，在这个过程中我对自己个人能力还是非常有信心的，在这个岗位上面我也是感觉很有动力的，我也相信这对我个人能力也是一个不错的提高，在这样的环境下面，我觉得自己得到了升华，我始终都是抱着一个虚心学习的态度，在的工作当中，认真的落实好相关的工作，对于过去一段时间的工作我也做好如下述职。

一年来我对自己的的工作还是比较满意的，也在工作当中认真的遵守公司的规章制度，对于自己个人能力还是有所调整的，人事经理这份让我感觉自己确实在很多方面得到了升华，在这个过程中当中我应该要坚定好自己的工作方向，在这个过程中我觉得自己做的还是不够好的，在这个过程中，我也喜希望自己可以做的更好一点，这也是非常关键的，我也希望在这样的状态下面让自己积累更多的经验，作为一名人事经理，一直以来我对自己都是比较有信心，本着一个好的原则，在招聘工作方面，我一直都抱着一个很好的态度，这让我我也很有信心的，一年来组织了三次大的招聘会，一共入职__位员工，目前留下的占三分之二，从这个数据来看，稳定性还是比较高的。

平时还是应该要调整好自己的心态，在这方面我也是做出了一些成绩，身为一名人事经理，这是我应该要去调整好的，在这个过程中我始终都是感觉很有意义，按时的完成好自己的工作，在这个过程中，确实还是应该要对自己各个方面都应该要认真去执行的，现在处理起来还是做的比较好的，我也希望在接下来能够做的更好一点，这是我应该要有的态度，在这个职位上面，我确实是深有感触，这对我的个人思

想能力都是一个非常大的提高，希望可以在接下来的工作当中，做的更好一点这一点是很重要的，也是我需要去进一步调整好的，我也希望自己能够在这个过程中做出更好的成绩。

对于过去的一年我现在还是感觉很有意义的，在这个过程中，我是深有感触的，作为一名人事经理，对此我还是应该要认真去维持下去，对此我应该要把自己的分内的职责做好，在下一阶段的工作当中我一定会认真做好人事工作，为公司注入更多的新鲜血液。

述职人：_____

20____年__月__日

销售经理年终述职报告篇十四

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二零一四即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。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。

我是于2019年6月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的5%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展用户331户，网上通话用户比例超过7%，在省任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履

行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将2019年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工

作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于、等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了卡，降低费，收到了较好的效果。在受领了省发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高

自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

销售经理年终述职报告篇十五

尊敬的领导：

一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，紧密团结机械制造公司成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境；对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。下面，我将自己今年的工作进行简要汇报：

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲清形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。

我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造等x个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。

作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。我积极与上级主管部门和设计部门沟通、联系，

努力做好论证工作，组织研发中心、生产装备部门的技术人员，全力以赴加快项目的'实施步伐。

指导和组织物资供应站以强化管理为主线，以健全完善各项管理制度为出发点和落脚点，明确了各岗位、各工种的职责权限，推进了物资管理的制度化和规范化运行。将基层单位库房全部划归到供应站，实现了材料的集中管理和统一调拨。针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。

管理力度应进一步加大。认真总结一年来的工作，公司的生产经营管理还有一些不尽人意的地方，特别是加氢装置出现的法兰事故，暴露出了我们在质量管理上的盲区，向我们敲响警钟，出示了黄牌。因此，全面优化管理手段和和提高管理水平，成为抬高工作标准，重点努力的目标之一。

与同志们联系和交流的机会较少。加强领导与领导的沟通、领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与成员及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线工人的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

工作方法有时简单，遇到急事不够冷静，不能十分客观地处理问题。一年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的领导干部，只有深入和全面地思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧 and 力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年x月x日