

先进个人励志感言(精选8篇)

感恩是一种美德，它可以提醒我们时刻珍惜来之不易的机遇和资源。私下里向对方说出心底话，让他们知道你对他们的感激之情。以下是小编为大家准备的感恩名言，让我们一起分享这些智慧和力量。

先进个人励志感言篇一

各位领导、各位代表：大家下午好！

今天我代表蒙维二期项目建设模范发言，既深感荣幸又倍感压力，荣幸的是蒙维二期项目在集团公司的领导下，在皖维公司和广维公司的大力支持下，通过蒙维公司全体人员的共同努力，于20__年底实现三大项目建成投产，创造了三大项目行业建设的一流工期。电石项目也实现了当年建设、当年投产的目标。同时我也倍感压力，项目虽然投产，但检验项目结果的关键是看生产情况，看能否尽快达成达标，充分发挥项目效益，因此项目后期的达产达标任务还很艰巨。

(蒙维二期项目建设模范：季学满)

20__年末公司决定启动蒙维二期电石项目，我根据公司安排调入蒙维公司参加电石项目建设，并担任电石项目组组长。虽然远离本部，但对于公司领导的信任，项目建设对个人的历练，以及作为一名皖维人对蒙维发展的期待和担当，我愉快地接受了任务。当时蒙维二期pva项目正在紧张施工，水泥项目土建全面开工，为了减轻电石项目建设用人压力，同时保证电石项目建设工期要求，公司决定电石项目采用epc总包模式进行建设。如此规模的项目采用epc总包模式在我公司还是首次，为了保证项目建设达到预期要求，我和电石项目组同志在公司领导带领下，前后对同行业13家电石企业项目建设情况进行调研，并总结各家的建设情况形成书面报告，报

请公司二期项目领导小组审定。同时组织电石厂生产骨干用近一个月的时间，对电石项目工艺参数、设备电气选型等进行充分讨论，几易其稿制定出电石项目详细的招标技术文件。在总部的帮助和指导下，共同制定出规范详实的商务招标文件。后期的项目建设过程充分证明，详细的技术文件和商务文件为电石项目总包模式建设的有效管理提供了强有力支撑。

质量把关是epc总包项目管理的关键部分，我带领项目组严格按照合同约定参与总承包单位对关键设备、电器、材料的招标采购工作，对所有采购的主要设备技术文件逐一进行签字确认，从而保证了项目建设所选物资符合总承包合同要求。对进厂物资项目组人员分工负责组织验收，对不符合合同约定的材料及时给予退货处理。对施工过程中出现的质量问题及时给予纠正，情节严重的给予经济处罚。

虽然是epc总包项目，我没有丝毫的以包代管思想，始终带领项目组人员积极参与项目建设的全过程，及时根据项目建设情况帮助各总承包单位梳理存在的问题，制定进度节点计划，组织定期召开项目进度推进会，对滞后节点进行考核。组织电石厂职工全力投身项目建设，根据项目需要，协调公司内技术人员支援项目建设，为6#电石炉12月10日、5#电石炉12月28日送电投产提供了有力保证。项目组高度重视项目建设过程中的安全管理工作，严格按照公司要求管理项目，设专人负责安全，对不安全行为及时给予制止和处罚，共罚款2万多元。

回顾电石项目建设过程，成绩的取得得益于公司主要领导的严格要求，得益于公司全体人员的团结奋战，得益于公司开放包容的胸怀。我坚信有这样的公司、这样的领导、这样的队伍，蒙维二期达产达标的任务一定能按期完成，行业世界一流的“品质皖维”一定能早日实现。

谢谢大家！

先进个人励志感言篇二

各位领导同事：

大家好！

我很荣幸参加这次副店长竞聘，这对我来说是一次：提高能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。

我叫xx，现工作于xx店，在xx店的岗位是一名导购员，现竞聘xx店副店长一职，请各位领导对我的工作进行考核，10月我很有幸加入xx集团公司，对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二，加入xx集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人，接受了公司总部培训后让我对公司规模，工作流程，业务知识，销售技巧，等有了一些初步的了解，在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨，让我坚定信心做一名合格的公司员工，培训结束后，我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作，当时在店里是一名记帐员，主要负责货品的记帐核对，统计和管理，我知道管理帐目是一项细致的工作，对于刚进公司的我来说是一种考验，也是公司领导给予我的极大的信任，所以在工作中我要求自己，努力好学，积极求问，认真细致，做好货品的核计，统计，调配等工作，不断的寻求改进好的工作方法，让店内的货品帐目更细致化，明朗化，清晰化，同时不积压库存，还能保证货品的充足，满足不同层次顾客的消费需求，达到销售服务一条龙的销售效果。通过自己不断的学习，吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到完善化。

由于老员工的工作岗位的调动，在公司领导给予我的支持下，我被调到收银员的岗位，收银工作是一个很重要的一项工作，要将所有的现金的收支准确无误的核对好，把各类报表填写清楚报到公司各部门，小票的保管，每一项细节每项表格都不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和帐目方面也

要做好保密工作，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才可以达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不仅仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的'一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情！所以在销售上我拥有了许多客户，我想，有了客户就有了效益的来源，经济效益也将随之增加。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能够在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

20xx年8月12日□xx郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省试范形象店也即将盛大开业，随着销售业绩的不断提升，店面的扩大，人才成了店面增进销售的先决任务。所以公司举办副店长竞聘的会议，也是为了更好的运营店面和店面的管理。好的店面形象，好的店内管理，好的店内环境，好的服务理念，也是公司企业文化的一种体现。首先在我任职中我要配合店长做好销售前的服务工作，有效落实公司指令及时上报检查结果。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重，做为店长的助手理应协助店长管理好店内的环境，人员的形象，做到细中细，在良好的购物环境中，店面的运营保障安全也要协助店长管理好，加强防盗，防火设备的保养和储备，与安全职能做好沟通，保障店面工

作的运转正常有序。后勤工作也要为员工做好保障，给每位员工一个舒适的工作环境，让店内员工有进店如家的感觉，时刻关心员工情绪变化，协助店长做好员工思想工作，让每位员工都能以最佳精神状态和最好的服务面貌去迎接顾客，做到真诚服务，真心服务，货品是我们的主要资源，没有了资源再好的服务也只能体现却达不到营销的直接效益，我有责任将店内的主资源配备齐全达到一个供应效果，保障店内备品充足是一项必不可疏忽的工作，从而保障服务和销售工作的畅通，既然本着将顾客的满意进行到底，在我们销售好的前提下也要保障我们的售后服务，有好的售后才能拥有更多的客户达到顾客满意，在店长不在的情况下，及时处理好店内售后工作和紧急事情处理，做好处理意见及时上报店长，在店面的售前，售中，售后工作协助完善，保障店面的正常运营的同时也要做好对内与公司各职能部门的沟通，与公司的步调一致。还有保证店面的利益做好与对外职能部门的沟通，协调好一个店面的全元化，让我们的店面在市？上占主导地位，同时更能保障公司更多的利益。

无论这次竞聘成功与否，我都将以百分之百的热情努力工作，不辜负领导和xx店全体员工对我的期望，我知道在工作中肯定会遇到困难和挫折，可不管怎样，我都会对工作保持激情，我相信坚持一定会成功，我依然会继续努力，成为大家心目中最优秀的我，因为我有一颗执着锐意进取的心，我会为成功找方法不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证集团公司走向新辉煌是我最大的心愿。

先进个人励志感言篇三

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家好！

时光荏苒，20**年的步伐渐行渐远。这一年，世界金融危机的旋风继续震动我国，危机的汹涌之势也影响着我们的企业。

在这步履艰难却又铿锵有力的年头里，在国家“促内需、保增长”的春风吹拂下，在我司总经理室的正确领导下，克服了重重困难，取得了可喜的成绩。与此同时随着新中国成立六十周年华诞之即，我公司迎来建厂七十周年大庆。我在这一年里借着这股强劲的东风，我也在这棵大树下，成熟甚多、收获甚多、感想甚多！为认真总结一年的工作，规划20**年的工作，现借此机会向各位领导、各位同仁汇报如下：

说到安化黑茶，就离不开白沙溪！白沙溪是安化黑茶的龙头企业，有着安化黑茶中的“大益”品牌之称。销售是企业的生命！20**年，我司总经理室紧紧围绕着“建设渠道看销售”的营销策略，落实“懂市场、懂人心”的营销指导思想，不断地做好经销网点建设，极大地宣传好了“白沙溪”品牌，达到了“做品牌、卖文化、送健康”的市场化营销运作目的，走在湖南茶叶企业的前列；与此同时，注重了对销售团队的培养，进一步放开思维，为团队成员分区域分部门提供了发展平台，使团队成员增强了职业责任感，充满了对企业的爱。

1、管理与拓展湖南地级市场。20**年根据每个市场对安化黑茶的认知度与开发潜力进行定位，即重点开发xx片区，巩固xx片区，管理xx□xxx片区。

为了组建地级市场的营销网络，东奔西跑，不管是节假日，还是雨天严寒的天气都是奔跑在外，找熟人找朋友、找对产品知名度高以及在当地拥有一定势力的人士建立经销网点，做到处处有我司的产品，处处有我司的经销商。20**年累计建立特约经销网点8家，续签特约经销网点8家，分销点50家(由特约经销商发展)，其中白沙溪形象专营店12家，至此湖南地级城市得以全部开发。

2□gd省市场的了解与开拓。由于市场的需要，今年5月份一**月份中旬，授公司的派遣，我又开始了对gd市场的了解与开拓。前期协助原总代理的工作，一方面，对原总代理的市场操作与库存进行了解，掌握客户群体。另一方面，

跟xx学习讲茶，受益之多。中期，对sz[]dg[]zs市场进行了调查，为公司进一步了解总代理操作提供了一定的价值信息，同时开发了xx地区经销商(现已成为了xx地区总代理)，进行了一定的前期工作指导，起到了良好的作用。后期，在公司领导的具体安排下，协助xx筹备xx营销中心的组建与具体运营。

3、拓展了xx省xx[]xx两地业务。虽然xx市场目前不归自己管理，但是作为销售人员就是要利用各方面客户资源为公司扩大业务。这两个经销商的具体落实进货，是我**月下旬请了几天病假在xx住院期间完成的。目前情况来看，两地经销商对“白沙溪”品牌充满着信心[]xx经销商完善店内茶文化的制作，还安排了两名销售人员联系业务[]xx经销商打算从新找一个60多平方米的门店做“白沙溪”品牌形象店。两地经销商都十分希望公司领导有时间的前提下去看看，进行指导。

4、不断学习业务知识，做到理论与实践的结合。一个销售人员如果没有过硬的业务知识，那是不合格的。在20**年深知自己茶叶知识缺乏，同时没有进农大培训的机会，所以我只好每天利用晚上的时间熟读《湖南黑茶》、《安化黑茶》、《中国茶经》书籍，以及上网查阅相关黑茶与其他茶类资料，结合企业发展情况，制作了《安化黑茶历史知识》、《白沙溪黑茶知识》、《白沙溪企业推荐》、《领略安化黑茶魅力，品饮白沙溪黑茶》四大板块的课件，给广州、上海、湖南、广西四地的白沙溪黑茶销售伙伴们累计进行了30次的培训，使他们进一步了解了安化黑茶、白沙溪黑茶，解决了他们操作上的一些疑难问题。年终先进个人发言稿5、由于公司领导的指导，本人努力的工作，积极的引导宣传发动，建立与巩固销售网点，共计完成销售[]xxx万元，相比20**年增加了一倍。

20**年，是我走出校门的第二年，也是加入白沙溪的第二年。这年，很充实，累中透乐!非常感谢公司领导对我的信任与栽培。

培，以及其他同仁的支持，让我自行操作一块市场，还给我提供经销商员工培训的机会。

在这年里，自豪的是自己把经销商当作自己的朋友对待，赢得了他们对我的好感，为他们解决或解释了一些操作上的问题，经常保持电话沟通，节日短信祝福，同时还认识了很多茶界的朋友，培育了一批潜在白沙溪黑茶的客户等等。

进入白沙溪两年以来，虽学到了很多经验，得到了公司领导的精心培养和同仁们的大力支持，但自己深知在工作上还存在很多的缺点，特别要虚心提到的是：1、文化水平和业务水平较低；2、年轻缺乏社会经验和实践经验；3、在处理问题和业务操作上有时性格较急躁等，这三点是我以后有待学习与纠正的目标。在今后的工作当中必须做到谦虚谨慎、戒骄戒躁、发扬成绩、改正缺点，努力做到在白沙溪是有用之才。我决心在20**年：努力完成8家“白沙溪”品牌形象店建设、建立特约经销网点8家、对白沙溪黑茶销售伙伴进行50次黑茶知识培训，计划完成xxx万元的销售额。

白沙溪，用我就职以来的理解：如荀子劝学中“积小流以至千里”的大气，谦卑、细谨的溪流，汇入的是我们奋斗的热情和睿智的未来。作为我镇乃至我县的龙头企业，它不仅是推动我地经济发展的中流砥柱，还为解决就业等诸多社会问题的法宝，惠及社会！又是崭新的一年，未来一年，虎虎生威之势，将成为我工作的精神支柱！我作为一名在学校培养出来的年轻党员，更应该坚定信心，献计献策，紧密围绕总经理室的周围，谋未来、谋发展，多多加强业务素质学习，在公司同事之间互敬互爱，工作上互相帮助。坚决听从公司领导安排，以本企业为家，努力为公司增收，来取得领导的信任，获得同仁的认可，以优异的成绩来报答领导的培养而不断奋斗。

最后祝愿公司领导，同仁：

龙腾虎跃!

吉祥安康!

愿我们共同的白沙溪越来越兴旺!越来越红火!

先进个人励志感言篇四

尊敬的各位领导、各位同事:

大家上午好!

在公司的各项事业蒸蒸日上、蓬勃发展的日子里,我们又迎来了新的一年。今天,我很荣幸作为xx公司20xx年度xxxxx的代表上台发言。能够站在这里,离不开领导的鼓励和培养,能够取得这样的荣誉,离不开同事们的支持和帮助。因此,我想借此机会,向曾经在在工作中给予我们指导和支持的领导们、同事们,致以最衷心的感谢!谢谢你们!

在20xx年的工作中我们虽然取得了一定的成绩,但只是在平凡的岗位上做了一些应该做的份内之事,但是公司却给了我们很大的荣誉。作为一名xx人我们要饮水思源,用感恩的心来回报企业。我们不能忘记,没有企业的发展,哪有小家的幸福,没有企业的辉煌,哪有事业的成就。企业与我们紧密相连,我们汇聚于此,不能仅限于把它当作谋生的手段,而更多的是以感恩的态度去面对它。因此,我们不能把自己仅仅放在“小我”的狭隘圈子里,我们要以建设强大的鹏飞公司为己任,一同扎根于xx[]为我们共同的xx梦贡献自己全部智慧和力量!

我们今天播下诚实,明天收获的将是信任!

我们今天播下勤奋,明天收获的将是成功!

我们今天播下好学，明天收获的将是智慧！

我们今天播下信念，明天收获的将是辉煌！

只要我们同心同德、全力以赴，以积极进取、不断创新的心态，认真做好每一件微小的工作，我坚信，我们xx集团这艘航母就一定能够劈风斩浪，顺利到达理想的彼岸！

我的发言完毕！

谢谢大家。

先进个人励志感言篇五

坚持把做好协调服务作为自己的重要职责，在人员少，工作多的情况下，加快工作效率，始终想着“明天怎么做”，把工作想在前，做在先，协调左右、联系内外、沟通上下，分清“轻重缓急”，确保大事不误、小事不漏，努力当好一名“勤劳兵”，做好各项服务工作；努力做好一名“合作者”，积极配合各岗位的工作，为企业正常运转提供及时、高效服务。

先进个人励志感言篇六

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

很荣幸能够站在这里发言，借此机会，向一直以来帮助、支持我工作的同事表示衷心的感谢！向关心、培养我的各位领导表示由衷的感谢！

我在毕业后一年来到××工作，就像刚出壳的小鸟，羽翼还未丰满。生存是我所渴望的，竞争也不容得我有过多的考虑，

于是我开始寻找一片自己生存的空间。看着周围的同事个个干的很出色，我想我没有理由不去干，更没理由干不好，从某种意义上说，有压力才有动力，就这样，我义无反顾的坚持了下来。在公司领导的教导下，在周围同事的帮助下，我不断的成长，不断的进步，工作也得到了一定的认可。

在每一个花瓣的背后，都有着无数的默默耕耘，今天我被评为20xx年度先进个人，但我不会沉醉在今天的荣誉与掌声中，这一切只能代表过去，昨天，我努力了，明天，我将更加努力，在此，我郑重承诺：我将怀着一颗感恩的心投入今后的工作之中，依然发扬吃苦耐劳、不屈不挠的工作精神，团结同事，热爱xx[]在平时的工作争取做到尽善尽美，力求高质高效的完成各项工作任务；同时也希望各位同事和领导多提宝贵建议，使我能够早日克服我在工作中存在的缺点和不足。

朋友们!让我们与公司同荣辱，共患难，勇敢地承担起公司赋予我们的责任。让我们在公司的领导下，团结一心，以更加饱满的热情、旺盛的干劲和务实的作风，迎接挑战，共创××辉煌。

最后，衷心的祝愿我公司的发展蒸蒸日上，我们的××梦能够早日实现，也祝愿所有的领导和同事在新的一年里，想什么有什么，美梦都能成真。

先进个人励志感言篇七

尊敬的各位领导、职工同志们：

大家好！

我叫冯xx[]我是安全科的一名安全员，能够代表全矿的先进个人上台发言，我倍感自豪和光荣。光荣，是领导和同志们对我的信任，是矿委的正确领导，是科室弟兄们的帮助支持，我一定不负众望，在今后的工作中把工作做得更细、更好。

回顾过去一年，在工作中虽取得了一定的成绩，这是得益于矿委领导优良的团队氛围，和身边领导的那份安全感对我的熏陶。更是我们大家互帮互助、团结奋斗的结果。忆往昔豪情满怀，展未来我们信心百倍。在今后的工作中我将以更加饱满的精神状态，紧紧围绕领导安排的各项任务，坚持以个人服从大局，团结拼搏，为新玉煤矿的经济腾飞而努力奋斗！

通过一年来的工作，我的工作离领导要求还有一定差距，工作中仍就存在着一些问题，如采面的工程质量不能够随时把关，煤质也没有很好的得到控制等，总之在我们看到成绩的同时，决不会忽视问题的存在，我们一定认真分析总结，寻找突破口，找准切入点，把今后的工作做的更好。雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。安全生产工作是没有尽头的，更来不得些许的侥幸和大意，面对新的安全生产奋斗目标，我们有决心在矿委的正确领导下，精诚团结，继续发扬特别能吃苦、耐劳的优良作风，在以后的工作中，力争让各项工作跨上一个新台阶，为新玉煤矿的安全生产贡献我们的力量。

最后，祝大家新年愉快、万事如意、阖家欢乐！

谢谢大家！

先进个人励志感言篇八

尊敬的各位领导，青年朋友们：

首先感谢上级团组织给我这样的学习、交流机会，我的发言题目是：抓隐患，促整改，我为集体企业青安岗工作做贡献。

20xx年是xx铝厂二次创业的起步之年，同时也是我们贵铝工贸实业总公司改革、改制、稳定、发展的一年，为用实际行动为总公司20xx年各项生产经营任务的顺利完成多做贡献。我厂团支部按照总公司团委要求，在厂党支部的指导下，积

极开展青安岗工作，真抓实干，以实际行动为厂及总公司生产经营任务的完成做出了一定的贡献，我作为一名普通的青安岗岗员，在工作中能够出主意，想办法，见行动，在青年安全学习、监督、巡查、整改方面起到积极的带头作用，工作表现和成绩得到了团支部和厂部的一致肯定，现将我的一些做法和体会，向各位领导和青年朋友们作汇报，不足之处，请大家批评，帮助。

我所在的白云铝工业设备制造厂，是工贸实业总公司的一个下属单位，自主经营，自负盈亏。贵铝改制上市后，生产任务大幅度萎缩，厂部生产经营形势十分严峻。而没有安全保证的生产，将是不可靠的生产，一旦出了事故，企业干多少产值也补不回来损失。为此，团支部积极为行政排忧解难，主动围绕生产经营工作做文章。在厂领导的重视下，我们积极开展青安岗活动，为企业安全文明生产服好务。作为团支部支委，我积极参加支部青安岗学习、督查活动，并配合支部，组织厂团员青年，按照总公司团委要求，学习党的“十六大”精神，学习“三个代表”重要思想，在学习、巡查、整改过程，我明显感觉到，自己和厂部其他的团员青年的思想政治觉悟都得到了提高。我们团支部中的绝大多数团员青年，都是工贸公司安排就业的中铝贵州企业的厂、分公司职工子女和家属，作为集体职工，我们和贵州铝厂其他单位的正式职工相比，在很多方面还存在差距，但在工贸总公司领导的关心下，在铝工业设备厂领导的帮助下，我们在工贸公司这个大集体里，感受到了集体的温暖。我们决心在贵铝改制后的今天，为工贸的生存、改革、发展发挥自己的聪明才智，多做贡献。我作为支部的宣传委员，为搞好青安岗工作，先后不定期出了数期以安全生产、青安岗知识等主题为内容的专题黑板报，在“安全生产月”里张贴了宣传标语，悬挂“安全责任重于泰山”等宣传横幅，形式多样的宣传活动，扩大了宣传效果，营造了良好的青安岗活动氛围，为我厂实现全年安全责任事故为零的目标做出了贡献。

大家都知道，青安岗活动宗旨是确保青工安全文明生产，确

保全厂安全生产全年无安全责任事故的发生。作为团支部的支委之一，我和厂部的安全技术员一起，还承担了对团员青年们进行安全培训和安全教育的工作。这项工作说起来简单，但要把工作做细做实，做出成绩，还是很难的。

拿我们厂来说，我们铝工业设备制造厂，主要生产加工的是压力容器，体积庞大，动辄是数十吨的重量，需要人爬上十几米甚至几十米的冷凝罐等容器上进行焊接，工作强度大，技术要求高，安全生产就显得尤为重要。而在全厂72名职工中，团员有10人、青年有24人，青工比例是相当高的，在这种情况下，做好青安岗教育培训工作，防患于未然，意义十分重大。我厂生产涉及铆工、电气焊及多种特种设备、专用机具的应用，这些有不少是特殊工种，须在取得安全操作证的同时，还须取得这一特种作业资格方可上岗操作，这些特种作业人员基本上全是青年职工。厂团支部在党支部的全力支持下，积极搞好青年安全技术培训和考核工作，我和厂部安全技术员一起，作为安全巡查考核小组成员，严格培训，严格考核，用过硬的生产技术知识为保障安全生产打下坚实的基础。20xx年，我厂共进行了5批特种作业人员安全教育培训，90%以上人员是35岁以下青工，其中，青年焊工17人次，电工8人次、叉车工5人次、吊车工4人次，青年安全教育培训人数约占全厂职工的1/3，共在安全督察活动中查出安全现场设备隐患13起，整改率达100%，为搞好全厂安全生产工作做出了积极贡献。

以上是我作为一名普通的青年安全监督岗岗员，在自己的工作岗位上所做的一些工作和取得的成绩，离上级团委和厂党支部的要求还有一定的距离，我将在今后的工作中，不断学习，提高自己的业务技能，努力工作，多为企业安全文明生产和取得良好的生产经营成绩做贡献。

谢谢大家。