

2023年公司总经理年度工作报告(大全8篇)

通过竞聘报告，我们可以向用人单位传递一个积极向上的形象，展示自己对职位的热情和对工作的执着追求。以下是小编为大家收集的实践报告范文，供大家参考和借鉴。

公司总经理年度工作报告篇一

一年去，在公司党委、班子的领导下，在各分公司、厂、处和机关各处室及办公室全体同志的大力支持下，较好顺利完成了本职工作、责任目标和“参谋长、协同、服务”三小职能，现详细家访如下：

几年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理、办公室主任，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生履职或者越位，何况所要协调工作的对象是公司领导，自己的上级、同级和下级，在实际工作中我的具体作法是：为领导参谋到位但不越位；督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。只有把“位置”认准，把“政”字搞清，自觉维护领导之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职守的助理和办公室主任。摧办和协调是我的主要工作之一，工作中虽然难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也注意力争作到对工作主动摧办和协调，承上启下，沟通左右，协调各方，因此一年来的工作相对还比较顺利。

为充分发挥好参谋助手促进作用，为领导参好求、献上好策，

真正为公司和职工筹办一些实事，在实际工作中特别注意回去基层单位利用各种方式介绍生产经营情况，聆听各级领导和职工的建议，征询机关有关处室的意见、紧紧围绕公司领导决策和生产经营实际，及时向总经理或有关领导同志充分反映，全年共递交关键的工作建议xxx项，领导接纳xxx项，协同较关键的工作xxx起至，基本天下至了参谋长，协同的职责。

为进一步减少会议和提高会议质量，我们安排会议坚持了会前有准备、有议题，建议与会者会上讲话要短、话不离主题、讲话要解决实际问题、开小会、开短会、不开无准备会的原则等。坚持了xxx多次要求的“会前无议题，会上临时动议的问题，一律不予研究”的要求，今年全公司大型性会议明显减少，会议质量大有提高，基层单位比较满意。在实际操作中主要采取了四个方面的措施：

一就是掌控可以。融合公司生产实际，认真贯彻公司“三小标准”中规定的会议审核制度，哪些会议能够上开，哪些会议无法上开，哪些会议可以分拆上开，对会议出席的人员、内容、时间都展开严苛的严格把关，尤其就是使基层一把手出席的会议，必须必须经过总公司主要领导同意就可以上开，从而掌控了会议的数量，确保了会议的质量。

二是少开会。开会是推动工作的重要方法，但不是唯一方法。在工作协调中、本着向基层服务，眼睛向下、方便基层的精神和意识，凡有些工作打个电话，发个通知或者到基层调查研究，通一下气就可解决的问题，就坚决不安排开会，做到了既少开会或不开会又保证了政令畅通，保证了工作进行有序。

三就是开短可以。每次精心安排会议前，都按领导的意图，事先确认议题，并提早通告至每个参会人员。对于临时动议的，予以精心安排。这样大大缩短了会议时间。

四是开实会。开会是一件非常严肃的事情，为了使会议起到预定效果和解决实际问题，我们一是做到了会前要准备实、准备充分，坚决杜绝漏洞；二是做到了内容实，对领导的讲话，会议材料和下发的文件等要语言简明，言之有据，不拖泥带水；三是形式实，为了改变会上领导读讲话稿职工不爱听的现象，我们注意了准备讲话稿时，尽可能多提供具体素材，使领导在吃透讲话内容精神上，面对观众讲材料而不是读材料；最后是效果实，对于会议精神和领导提出的要求，会后我们注意进行检查和督办，保证了会议精神落到实。

通过领导的注重和实行了以上措施，今年精心安排的会议显著增加，更有效率的确保了生产经营的正常运转，经草案，大部分单位就是令人满意的。

公司总经理年度工作报告篇二

尊敬的各位股东代表、董事、监事：

大家好！

里我公司将继续团结协作、坚定信心、振奋精神、务实工作，通过加强管理、开拓市场、挖掘潜力等多重措施，经受住市场的严酷考验，积极克服项目的困难和压力，落实股东会和董事会精神，较好完成董事会下达的经营目标。下面，我代表公司经营班子，向大会作工作报告：

一、公司20工作回顾

(一) 认真树立和落实科学发展观，走好公司发展的每一步

面对新的形势和任务，深入学习贯彻党方针政策和中央和自治区经济工作会议精神，冷静地分析当前形势与机遇，提出必须积极主动地公司转型与发展调整。

(二) 不断推进工程施工管理，实现利益最大化

不断实现企业利益最大化，加强人员岗位培训，提升员工岗位技能，提高管理运作效能，并注重加强安全生产管理，完善安全监督机制，针对性地对设备开展检修工作，重点抓好设备状态诊断，实行有效的状态检修及预防性维修。另一方面重视加大成本控制和资金管理力度，建立物资采购计划审批及出入库制度，严格控制库存，拓宽采购途径，完善后勤管理。全年实现经营目标：

(三) 提升服务水平，树立良好企业形象

员工始终以“优质服务”为宗旨，急业主所急、想业主所想，认真履行物资管理服务合同，努力克服一系列不利因素的影响，加强人员培训和安全管理，提高服务意识，完善工作流程，密切沟通联系，按时、按量、安全地保障了项目建设物资的供应，圆满完成各项工作任务。同时，不断提高服务质量和水平，不断扩大服务领域和范围，实现与业主的深度合作，建立互信友好、相互依存、长期合作的关系。

(四) 加强项目开发，争创公司利润增长点

加强对市场调研和开发，积极拓展公司业务，争创公司盈利增长点。充分利用国家在“十二五”期间加快水电开发的有利时机，围绕电力生产、电力上下游产品开发、主业服务性业务，加强市场营销工作，积极发展市场业务。

(五) 认真开展管理效益活动，确保实现预算收支平衡

努力实现管理创新，追求发展质量，增加经营收益，实现公司向集约化管理、精细化管理转变，以保持公司改革发展的良好态势。一是开展各种宣传活动向员工倡导树立过紧日子的思想，坚持勤俭办企业的方针，降低成本，开源节流。要切实维护预算的刚性和严肃性，坚决杜绝预算外支出；二是

大力加强电价管理，切实维护公司的合法权益和经济利益；三是严格成本费用支出，从严控制基建成本支出，从严控制购电成本；四是切实加强电费回收工作，要从技术和管理上努力降低线损；五是从管理上降低经营费用，从资金运作上减少财务费用，努力提高资金使用效益，确保企业经营安全，实现公司又快又好的发展。

(六) 不断提升物资供应管理水平，实现效益持续增长

要求人员必须本着“为工程建设服务”的宗旨，以“精细化”管理水平为目标，不断提高物资供应管理的能力与科学管理的水平。建立健全公司物资管理制度体系，根据各施工单位物资需求计划对物资进行监管发放，不断规范物资管理流程，进一步完善物资管理体制，有效控制物资储备额度，分工明确，责任清楚，进一步建立健全物资的调配、验收入库、登记入帐、储存管理、发放使用、盘存报表等程序。并积极做好“内、外”沟通工作，进一步提高管理服务水平，我方始终坚持以“以人为本，合作共赢，和谐发展”公司价值理念为原则，始终保持“微笑服务，高效服务”的精神，对所有服务单位不论性质、业务量大小，都积极努力沟通协调，做好物资供应工作。

(七) 强化安全教育，落实安全责任，实现安全生产

结合公司的业务特点，有针对性地加强对电力生产、工程安全、交通安全的管理，完善管理制度，开展安全活动，实施检查监督，加大考核力度，树立全员安全意识，实现公司安全生产的可控再控。

二是对各种设备设施进行全面系统的检查，对于存在问题的设备设施，能现场解决的立即解决，现场无法解决的问题立即汇报，请示公司领导给予解决，决不留安全隐患。

三是认真落实对各项设备、设施及消防器材的使用学习，使

每位员工都能熟练的使用各种消防器材。

四是对设备附件及各种消防器材，加强保养力度，交接班检查，每周重点保养维护，使之处于良好状态。

五是组织开展了春节安全大检查和交通安全专项检查活动。通过查隐患、重预防、抓落实，不断提高员工的安全意识和执行制度的自觉性，把安全生产责任制落实到每个人。

(八)认真开展建设和谐企业活动，让全体员工共享改革发展成果

建设和谐企业，就是要建设和谐团队。一是建设“四好领导班子”为工作重点，努力把各级领导班子建设成为讲原则、重感情，团结和谐、奋发有为的领导班子。二是要建设一支高度认同企业使命、企业精神、企业员工核心价值观的员工队伍。公司通过开展“和谐企业创建检查指导”、“和谐企业创建评比”等活动，让全体员工参与到和谐企业创建活动中来，充分调动和发挥员工工作的积极性和创造性，提升企业的凝聚力和向心力。同时，通过发挥工会和共青团的作用，积极活跃职工文化，增强员工的幸福感和快乐感，各项目部全年共组织工会活动20次，团委活动13次，有效地促进了公司的企业文化建设。

二、公司目前存在的困难和问题

(一)由于电网供电政策及合作方式的变化，公司购售电业务将受到一定程度的影响；

(二)安全生产还存在隐患和事故苗头，设备运行管理还存在薄弱环节；

(四)干部职工队伍政治业务素质、优质服务水平需进一步提高；

(五)企业管理工作还存在不同程度的弊病，管理力度不够，基础工作薄弱。

(六)资金短缺，使电网基础设施建设资金缺口较大。

三、公司的工作计划

(一)20的工作思路

年是电力体制改革进入实质性实施的第一年，我们将面临许多新的挑战 and 考验，加强安全管理，加快电网建设，大力开拓电力市场，推进多经产业调整和发展，是摆在我们面前的紧迫任务。为此，我局提出2015年的整体工作思路是：明确一个目标，确保两个稳定，抓住三个层面，强化四项工作。

明确一个目标：在党的十八大精神的指引下，认真学习和贯彻“空谈误国、实干兴邦”重要思想，围绕“以安全为基础，以发展为主线，以科技进步和改革为动力，以经济效益为中心，以优质服务为宗旨”的企业定位，确保实现全国一流电力企业目标。

确保二个稳定：确保安全生产和职工队伍稳定。

抓住三个层面：紧紧抓住主业、多经、农电三个层面的发展，做到主业求转变，多经转机制，农电强管理。

强化四项工作：强化安全基础工作，强化电网建设和优质服务工作，强化员工素质提高工作，强化管理机制创新工作。

(二)2015年的经营目标

1、安全生产技术经济指标

不发生人身事故，不发生本企业负主要责任的重大及以上电网事故，不发生本企业人员责任的重大设备事故，不发生五

种误操作事故，不发生火灾事故，不发生本企业负同等及以上责任的交通事故。确保本年度内实现连续3个安全百日，力争全年无事故。

2、经营指标

3、企业发展、党建及文明建设目标

确保通过全国一流电力企业正式验收；确保地方行风民主评议满意率名列前茅；保持和巩固省级文明单位，党风廉政建设和企业文化建。

(三)2014年的主要工作

1、生产经营指标基本完成

实现年购电量亿千瓦(含水电上网)，同比增长%。完成售电量亿千瓦(含水电上网)，同比增长。实现利润万元。

2、安全工作保持稳定

健全安全生产责任制，结合生产实际，逐级签定了适合岗位特点的安全生产责任状。开展法人代表安全生产承诺活动，与各单位签定承诺书。扎实开展“百问百查”活动，自我纠错机制和持续改进机制初步形成。加强用电检查，将800kva以上大用电户纳入安全监督重点，顺利完成迎峰度夏、重大活动及各大节日等安全例行检查和保电工作. 确保不发生重大人身、电网和设备事故，保障全市的电力供应，确保了社会稳定。

3、加强深入研究政策

4、增强服务意识

充分利用鲁地拉电站核准的大好时机，加强鲁地拉相关项目的管理，不断提高服务质量和水平，不断扩大服务领域和范围，实现与业主的深度合作，建立互信友好、相互依存、长期合作的关系。

5、加强公司的干部队伍和职工队伍建设

重视干部队伍综合素质的提高及廉洁文化的建设，加强员工的技术培训和业务培训。培养和锻炼复合型及专业型人才，为公司的发展储备能量。

四、2015年的工作措施

(一)坚持安全生产从头抓起，规范管理，落实责任

要认真实行安全生产抓头头、抓源头、抓人头的方针，落实各级安全生产责任，克服“两张皮”现象。健全和完善安全生产第一责任者深入现场检查制度，确保各级安全第一责任者思想到位、责任到位、工作到位，加强信息传递，杜绝中梗阻现象，克服安全管理中的“两张皮”现象，真正做到压力传递到位，以充分发挥三级安全网的作用，把安全责任制落到实处。严格执行“两票三制”，强化安全意识，夯实安全基础，发现问题及时汇报安排处理，确保安全生产。

(二)强化规范管理

规范企业经营管理行为，强化全面计划和全面预算的刚性，提升企业精益化管理水平，进一步规范公务用车、公务接待、薪酬福利、劳动用工管理。加强集体企业管理，深入开展主多分开，通过加强监察、强化内审、突出防控、全员教育方式，不断加强和规范集体企业管理工作。

(三)积极创新公司用人机制，留驻优秀人才

今年公司要把相关技术业务骨干的合同关系从人才市场转接到公司，提高人才队伍的归宿感，较好融入公司。

各位股东代表、董事、监事，有了你们的关心支持和坚强后盾，公司才有如此的好业绩。在新的一年里，面对复杂的市场变化和压力，公司经营班子将不负众望，坚定信心，以高度的责任感和使命感，带领公司全体干部员工，克服困难、勇往直前、开拓创新，为全面完成今年的各项目标任务而奋发努力。

最后，我代表公司全体员工，向各位股东代表、董事、监事对公司工作的理解、关心和支持表示衷心的感谢！

谢谢大家！

公司总经理年度工作报告篇三

20xx年对于我们xx制药公司来说，是困难之巨前所未有、矛盾之多前所未有、任务之重前所未有的一年，也是思路大调整、公司大搬迁、经营大转型、管理大改进、形象大提升的一年，虽有伤筋动骨，但也脱胎换骨，是xx公司发展史上可圈可点的转折点，也是可歌可赞的里程碑式的新起点，这可以用以下十个成果来说明：

1、圆满完成整体搬迁，并重新通过gmp认证，改善了生产环境，改进了生产工艺，提升了企业形象。相比罗家坡老厂，硬件设施大为改观，生产布局更加合理，检测手段更加完备，物料存放更加规范，软件系统更加先进。

2、建司来第一次组建起自己的营销团队，人才八方来聚，使渠道网络得到持续不断的开发，目前大客户由10余个发展到70多人，xx强骨生血口服液的知名度不断扩大。

3、在只有4个月集中生产、半年正常销售的情况下，仍然实

现销售20%的增长。

4、集中生产创造了历史最高产量记录。

5、企业管理不断进步，新增标准文件160多个，补充修订标准文件340多个，gmp的标准化、规范化上新台阶，在省市药企信用构建年度考核中获得满分通过。

6、市场培育形势喜人，湖南独占鳌头，川渝异军突起，江浙保持稳定，赣粤积极跟进，其他也都不甘人后，不少空白市场得到开发，取得不少成功经验。

7、成功接待陈肇雄副省长、省国资委王红副主任和长沙市政法书记张湘涛的视察，得到政策上的支持。

8、企业影响扩大，获长沙麓谷高新区突出贡献企业荣誉和奖金。

9、“拧毛巾，降成本”活动取得明显成效，搬迁和认证的一次性通过的决择得到坚决执行，组织员工承担拆卸安装，严格招投标管理，会议采购制，加强外部协调等，通过这些措施节约的直接成本不下500万元。

10、员工保持了旺盛的精神状态，涌现了一大批先进典型；选派代表参加集团公司“爱国·爱企·爱岗”演讲比赛囊括第一、第二、第三名。

这些成绩的取得的确太不容易了，我们的员工太了不起了，我们经销商和供应商给予的支持太宝贵了。，我们常常是一个大仗接着一个大仗，一次突击连着一次突击，工作一环套一环，环环相扣；时间一天紧一天，天天逼人；矛盾一个接一个，个个头疼！但是在集团公司的鼎力支持下，通过xx人的团结奋斗，我们胜利地走过来了。

进入新的一年，我们的主要任务是集中精力打好四场战斗：运营要打好创新战，销售要打好翻番战，产品要打好突破战，管理要打好坚持战。相信通过我们再一年的努力，xx将完全突破现有格局，销售上新台阶，发展上新水平，经营进新境界！

最后，衷心地祝福大家虎年有虎气，虎虎有生气！生气加运气，虎年最福气！

公司总经理年度工作报告篇四

20xx年x月x日，经xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任xx传媒总经理一职。这一年里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，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成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年个月来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼xx传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xx传媒的大团队：组织xx传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养xx传媒团队的团结合作能

力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先□xx传媒与xx有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次□xx传媒与厦门xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时□xx传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx传媒获得了如此的成绩与集团董事的积极支持和公司成员的共同协作就是密不可分的，但xx传媒仅仅设立一年，显性的问题比较显著，隐性的问题仍然存有。我将可以和我的团队共同努力，缔造更好的局面，获得更出色的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢!

公司总经理年度工作报告篇五

- 1、在总经理领导下负责办公室的全面工作，努力作好总经理的参谋助手，起到承上启下的作用，认真做到全方位服务。
- 2、在总经理领导下负责企业具体管理工作的布置、实施、检查、督促、落实执行情况。
- 3、协助总经理作好经营服务各项管理并督促、检查落实贯彻执行情况。

- 4、负责各类文件的分类呈送，请集团领导阅批并转有关部门处理。
- 5、协助总经理调查研究、了解公司经营管理情况并提出处理意见或建议，供总经理决策。
- 6、做好总经理办公会议和其他会议的组织工作和会议纪录。做好决议、决定等文件的起草、发布。
- 7、做好企业内外文件的发放、登记、传递、催办、立卷、归档工作。
- 8、负责保管使用企业图章和介绍信。
- 9、负责企业内外的公文办理，解决来信、来访事宜，及时处理、汇报。

公司总经理年度工作报告篇六

今年是总经办工作充实、团结奋进的一年. 总经办xxx在业务职能增加，人员精简的情况下，紧紧围绕公司重点工作，精诚团结，勤奋工作，在后勤保障、绩效考核、工程服务和办公管理等方面较好地履行了职责，经受了锻炼和考验。现将年度工作总结。

总经办作为后勤服务和办公协调的核心部室，在理顺内外关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。20xx年度总经办以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好迎来送往、办文、办会工作的同时，注重与各部室、车间的信息共享和协作配合。通过发挥部室整体职能，保证了工程建设和经营管理活动的顺利进行。

20xx年度，总经办通过加强与技改办的协作，做到了信息畅通，服务及时。在招标采购、合同审签、督促送货、车辆服

务等方面关口前移，及时到位，增强了后勤保障工作的主动性。按照公司领导意图，通过向江西锅炉厂发送感谢信，赠锦旗等方式，较好地达到了催货目的。在工程验收后，总经办又与技改办合作组织了对上海凌桥等优秀供应商授牌活动，密切了合作关系，增进了理解和友谊。在与生产计划部和技术装备部的协作中，顺利完成了中央电视台环保万里行记者的接待工作，通过真诚交流和一线调查，使记者们了解了企业形势，转变了对企业的态度，维护了公司形象，并且在公司领导的努力下，主动在技改增容工程竣工庆典中，深入现场宣传报道企业。在“环境日”、“安全月”以及供暖宣传等工作中，总经办与兄弟部室积极协作，在编发材料、制作展板、组织上街宣传的同时，利用广电局“3.15”和消协等业务优势，为企业阶段性目标营造氛围，协调处理争议。并压价xxxx签订了广电局、龙之媒等新闻媒体的供热宣传协议。

总经办在人员管理和福利发放工作中，跟人力部积极配合，使《人性化管理》和《赢在执行》的培训活动达到了预期目的。保证了春节、中秋节业务走访和职工福利发放顺畅及时。通过与财务部的相互协作，顺利完成了基建工程款的支付工作。20xx年度，总经办较好地组织了公司季度工作总结和董事会议，完成了半年总结会、公司工程总结表彰会和工会换届、年度考核等大型会议的筹备服务工作。顺利办理了营业执照、机构代码证、市级重合同守信用企业年审手续，做好了县安全协会入会和市级卫生先进单位的检查复审等工作。

正是由于主动协作，积极沟通，总经办在食堂帐目审核、技改工程收方乃至水厂中止租赁、张庄水厂资产转让等工作才得到了兄弟单位的大力支持，使领导部署的任务得以较好地贯彻落实。

观念变、天地宽，我感觉到总经办20xx年度的工作不论是在服务水平还是在工作观念方面都有了新的提高和进步，与04年相比实现了大的跨越。在以后的工作中，我们将秉持这一思路，更加积极主动地开展好沟通协调工作，使总经办“三

个服务”职能的发挥更加主动、更为超前。

在企管部职能合并到总经办以后，我们利用工作便利等优势，加快了签呈业务和票据、合同的批转速度，提高了传递效率。同时，及时做好了企业统计和资料外报等工作□20xx年度未发生一起签呈表滞留延误问题，未出现一次报表纰漏。

公司总经理年度工作报告篇七

各位领导、同志们：

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间□xx年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为xx事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就xx事业部市场经营情况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙xx及各位领导厚爱，从xx年7月担任xx事业部营销副总，进入xx事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留xx万元（基本上无法收回），应收款遗留xx万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了xx□xx□xx应收款共计xx万元。并就xx公司要求的质量索赔事宜同xx高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在xx的理解、支持、配合下，至xx年8月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失xx万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识

到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在xx新开发的客户中，成功地处理好了同xx的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同xx分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和xx公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们公司的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对xx事业部的指示，为xxx事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1-6月份产品销售额同比增长了145.2%。总而言之，这离不开集团的领导，特别是xx兼任事业部总经理后的英明决策。在担任xx事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户xx公司产品、法国xx产品□xx产品都非常稳定□xx系列产品已经全面投产，订单也增加了。而xx的产品实现了系列化□xx产品也已经全面投产。

下半年，遵照x总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的xx□xx及正在联络的xx及xx几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为xx年xx事业的发展奠定坚实基础。

公司总经理年度工作报告篇八

1、明白职位是做什么的：协助总经理制定、贯彻、落实各项经营发展战略、计划，实现企业经营管理目标。

起草公司各阶段工作总结和其他正式文件；协助总经理对公司运作与各职能部门进行管理、协调内部各部门关系，尤其是业务部门间的日常工作关系以及事务处理，必要时可单独召集业务沟通会议或工作会议；配合总经理处理外部公共关系(政府、重要客户等)；跟踪公司经营目标达成情况，提供分析意见及改进建议；在公司经营计划、销售策略、资本运作等方面向总经理提供相关解决方案；撰写和跟进落实公司总经理会议、专题研讨会议等公司会议纪要；协助总经理进行公司企业文化、企业战略发展的规划，配合管理办开展企业文化工作；完成其他临时交办的任务。

3、站准正确的队伍总助，就是总经理或者总监助理，协助他们开展工作，所以你必须站好队伍。对他们的工作积极支持，同时又防止走进他们的死路。因为，一旦他失去，你就可能被扶正，让别人来帮助你。

4、少提理论和宏观，多做具体实际和补充。在工作中，总经理可以务虚。但你必须务实。

任职要求

1、本科以上学历□mba□硕士，博士优先；

2、工商管理、金融经济、市场营销等相关等专业毕业，5年以上工作经验；

4、良好的团队协作精神，为人诚实可靠、品行端正；

5、思路敏捷，有勇于开拓的精神和强烈的事业责任心。