

公司建筑述职报告总结(精选18篇)

辞职报告是对个人职业生涯的一个重要标志，需要谨慎准备和精心撰写。[\[范文链接\]](#)

公司建筑述职报告总结篇一

20xx年，我们根据董事局的有关决议和设计公司年初工作规划，采取了一系列的工作措施：

- 1、取消设计管理产值，参照集团公司考核盈余奖罚分配制度，建立了与利润挂钩的考核盈余奖罚分配制度。既保障了股东的权益，又充分调动和激发全体员工的工作热情，让全体员工都关心企业的利润，积极增效减耗，开源节流。
- 2、修定完善了设计提成制度。将设计人员基本产值任务同公司基本运行费用预算、董事局考核盈余任务数挂钩，设计人员产值任务与个人工资挂钩，使产值任务的分配更加公平。
- 3、制定了内部设计业务流程。
- 4、修定完善了各专业产值分配比例，按项目类别和复杂程度调整了产值比例，更利于调动设计人员的积极性。
- 5、制定了年度费用预算，明确了公司和各生产处室各项支出的控制限额。增强了全员成本管理意识。
- 6、制定了产值统计月报表制度，将过去的年终提成统计分项目按月统计，既有效避免了差错，化解了矛盾和争议，又及时为工资和风险考核的发放提供了依据。
- 7、修定了技术指导人考核办法，明确了指导人与被指导人的权利和义务，有利于形成“传、帮、带”的良好氛围。

8、制定了设计人员超产假制度，规定超额完成一定数额的产值的员工可享受相应的带薪休假，鼓励员工超产，关爱员工身心健康。

9、制定了注册师聘用管理制度、设计顾问聘用管理制度、外聘工程师管理制度，使顾问员工和特殊员工的管理有章可循。

10、制定了园林、装饰两处室改制实施办法，使两个处室实施私有化下的私有化，充分走向市场，迎接挑战。

存在的问题：

回首过去一年的工作，设计公司虽然取得了设计综合产值（略去）万元，考核净盈余（略去）万元的好成绩，但我们清醒地认识到这主要得益于房产主业的强劲增长。设计公司的自身表现并不如人意，离董事局的要求和期望差距甚远，突出表现在以下几个方面：

1、工作作风涣散。有的员工过分讲究个人利益，斤斤计较个人得失。创业之初那种艰苦的环境下，老员工那种特别负责任、特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗的工作作风和精神气质没有得到传承和发扬。

2、岗位职责不清，权责不明，管理层分工不明，没有形成合力，管理水平不高。

3、设计进度毫无保证。全年几乎没有一个施工图设计项目按时交图。这虽有多方面的原因，但内部管理不到位，设计人员时间观念淡薄，责任心差，市场意识差是主要原因。

4、设计和服务质量下滑的趋势没有得到控制。各环节把关不严，全面质量管理难以落实。今年一季度完成的设计项目报施工图审查初审通过率为零且有违反强制性条文的错误，严重损害了公司形象。

5、管理层思想不重视，有畏难情绪，定额设计没有取得实质性进展。洪江广场定额设计虽然在董事长亲自带领下取得了重大成果，但并没有将这一工作化为设计公司的工作流程。我们虽然拟订了定额设计实施细则草案，但没有对定额标准作深入细致的研究。

以上存在的突出问题主要是总经理角色意识缺位，管理水平不高，综合协调能力不强造成的。本人辜负了董事局和设计公司全体同仁的信任与期望，在此，本人深感不安和内疚。

设计公司是智力密集型企业，设计行业的竞争归根到底是人才的竞争，人才是最重要的生产资源。搞好设计公司工作的关键是要依靠xxx的企业文化和不断地体制创新将管理和专业技术人才特别是核心骨干紧密团结在xxx的旗帜周围。要充分利用集团公司股分制改造为契机将设计公司打造成以房地产公司控股，核心骨干参股，产权清晰，权责分明，自主经营，自负盈亏的现代科技企业。

1、经济指标

1) 完成设计产值xx万元，其中内部产值xx万元，外部产值xx万元。

2) 完成考核净盈余xx万元。

2、制度建设

1) 务必在20xx年5月30日前完成定额设计实施细则及定额标准的制定工作。设计公司总经理负责制定定额设计实施细则，总工负责制定定额标准。由总工担任攻关小组组长，组员四名，其中设计人员二名，从工程公司抽调预结算人员二名。由设计公司拿出12万元设计产值奖励攻关人员，若不能按时完成任务，总经理、总工引咎辞职，相关人员按“四步曲”制度处理。

2) 转变工作作风，修订完善设计进度管理办法，无正当理由不按时保质保量完成工作任务者，记“四步曲”一次，每延误一天扣本专业设计费5，所属处室主任负连带责任，一个季度累积两次未能按时完成任务者将作劝退处理，一个处室一个季度累积有三次未按时完成工作者，处室主任应引咎辞职，且不得参与当年考核盈余分配。因不可抗力或房产原因导致延期的，必须有房产书面同意延期意见报总经理认可备案。此项修订工作在3月底完成。

3) 制定设计质量考核管理办法，设计成果图应符合国家规范和设计深度的要求，凡图纸每出现一例违反强制性规范或有结构安全隐患者，或出现重大设计失误，每次扣罚该专业设计费10，并承担因此造成的直接损失。此项工作在3月底完成。

3、企业文化建设

充分依托集团公司优秀的企业文化载体，结合设计公司的行业特点，培育具有鲜明特色的设计公司企业文化。

1) 积极参加集团公司组织的各类文艺、体育活动，开展丰富多彩的业余娱乐活动，增强公司凝聚力。

2) 结合全面质量管理体系，开展优秀设计评选，激发员工的责任感、荣誉感，鼓励员工多出作品，出好作品。

3) 组织内部设计竞赛活动，充分发挥员工主观能动性，提高理论水平，将设计竞赛与产品研发紧密结合。

4) 组织学术座谈，鼓励学术研究，奖励发表论文。

6、强化服务意识，增强市场竞争实力

20xx年将是集团公司积极应对宏观调控，调整节奏稳健发展的一年，设计公司一定会在董事局的正确领导下，围绕主业，

服务主业，转变工作作风，提高技术水平和改善服务质量，重塑设计公司形象，为集团又好又稳发展做出更好更多的贡献。

公司建筑述职报告总结篇二

尊敬的领导：

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：

1、对外业务拓展情况：

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。

2、现有施工项目管理情况

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。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面管理工程的水准、配合相关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：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

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。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力

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。

3、严格要求，廉洁自律

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。

述职人□xxx

20xx年x月x日

公司建筑述职报告总结篇三

公司各位、各位同事：

大家好！

现在我就担任公司经理一年来的工作情况向大家进行，如有不当之处，请同志们提出宝贵意见，我将认真的听取，并表示非常的感谢。

今年以来，由于有上级的正确指导和帮助，有全体员工的大力支持，再加上自己的不断努力，围绕公司安全、生产经营和发展战略目标，工作上取得了一定的成绩，较好地完成了组织、领导交给的各项工作任务。在工作中我始终能够忠实履行职责，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中，认真做到尽职尽责、任劳任怨、谦虚谨慎、求真务实。在政治思想上，坚持参加理论学习，认真学习贯彻执行党的路线、方针、政策及公司的各项制度。总的感到，自己能够胜任本职工作，是称职的。现将今年的主要工作情况如下：

（一）、提高自身素质，不断的学习

今年来，我经常把自己放在公司发展建设“做大、做强”的总体框架中来反思自己，审视自己，牢记公司的“项目管理口诀”并坚决按照执行。经常告诫自己，要想当八冶铁军，必须在工作中不断地提高自己，自身素质的强弱是关键。为了提高自身综合能力素质，我继续就读中央广播电视大学，报考全国一级建造师，继去年考取驾照后熟练掌握了驾车技术。我不断的反省，不断的完善自己，争取全面素质不断提高，在完成工作的标准上有突破，让领导放心，让顾客满意。

（二）、确保安全，保证工程进度

“安全第一”从来都是我在现场的宗旨，万一出个事故，所有的工作都白干了，所有的辛苦也都白费了。要想顺利完成工作，公司的各项规定、国家的各项施工规范、安全规程都要坚决遵守。只有做到这一点，才能称得上是对公司负责，对项目部负责，更是对自己负责。一年来，现场有不少的进度、质量、安全、成本等方面相互产生矛盾的时候，我都能坚持坚持“安全第一”的原则，坚持以人为本，对工人负责，全年没有发生过一起工伤事故。xx天泰铝厂工期紧，下雨天气居多，场地狭小，高空作业多，交叉作业多。面对从未遇到过的恶劣条件，安全问题存在巨大挑战，可最终，在公司领导的支持下，在大家的配合下，我们圆满的完成了任务，工程顺利完工。

（三）、注重原材料消耗，降低工程成本

材料的使用消耗和工程的成本高低有很直接的关系。xx项目现场所有材料都要求节约使用，混凝土和砂浆都限量搅拌，防止多余浪费，掉下的混凝土、砂浆均每天清理，回收使用。钢筋制作严格按技术员审核过的下料表，下料后剩下的1米长以上的钢筋头全部焊接使用到工程上，因此现场完工时，钢筋用量按预算节约了好几十吨。钢管、木方和竹胶板等料具

绝对不允许轻易切割，多次周转使用。督促白天护厂人员不定时清理现场，回收扣件、钉子、铁丝等，减少了料具的丢失损耗。为公司节约了不少成本，创造了不少经济效益。

（四）、坚守岗位，团结下属，激发员工热情

作为一个现场负责人，一年来，我一直坚守工作岗位，虽然xx现场离我家也就200公里，但节假日我也几乎从来没有回过家。因为工作时间紧，中央电大的学习，我都没有时间参加，甚至都没有考试。报考了一级建造师，也没时间去参加考试。我常年带领员工出门在外，坚守在施工现场，没机会驻守在金昌施工，没机会回家里照顾父母和妻儿，虽然心里有些不平衡，但看到公司的产值利润在增长，公司在发展壮大，心中还是感到非常欣慰，觉得自己也贡献了一份力量，所有的辛苦努力都没有白费。在日常工作、生活中，我非常注意关心项目部的职工，并主动帮助他们解决实际生活困难，甚至给单身员工介绍对象，使大家心里话都愿意和我讲，困难事都愿意找我办。俗话说：吃饱不想家。我在每个地方都告诉食堂，必须保证每人每天至少半斤肉，让大家吃好住好，才不会想家，才有力气干活。有效的保证了全体人员思想稳定，让大家什么事都能以公司利益为重，以项目部利益为重，讲团结，讲协作，在公司领导的指导和支持下，圆满的完成各项工作任务。

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□xx地区4个仓2个烟囱，1000多万的产值，由于工程比较分散，施工作业面大，管理人员缺乏，加我总共才4个人。有时候很多事比如编制施工方案，测量、试验等都得自己亲自动手去干，分身乏术，现场管理不能面面俱到，显得不够细。

其次，自己的性格比较直，在工作压力大，面对困难多的情况下，再加上领导的不理解，有时候沉不住气，存在急躁问题。

再次，在加强学习方面自己还存在一定的差距，特别是工作一忙起来，对政治理论和文化知识方面的学习相对就少一些。今后应按照公司建设学习型企业的要求，抽时间大力加强学习，争取在业务理论水平和组织管理能力上进一步提高。

在下一步的工作中，我要虚心向领导和其它同志学习好的工作和管理经验，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，绝不能辜负公司领导和全体员工对自己的重托和期望，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。一定要努力做到以下4点：

- 1、积极工作，争当一名优秀的项目经理。一个项目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，充分发挥员工的主观能动性，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，放下包袱，积极主动去工作。

- 2、努力学习，提高素质，提高工作能力，提高管理水平。随时坚守施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

- 3、严格要求，廉洁自律。我会严格要求自己，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。

- 4、是要继续加大施工生产力度。在施工生产上，要重点突出安全、质量、进度、效益。要突出打造企业的品牌，树立企业形象。对外要千方百计地满足甲方、监理的需要，力争在新的施工领域有更大突破，创造更多的产值和利润。

最后，我相信，我有信心和决心，一定会把工作做的更好，

不辜负大家的厚望。

以上述职，如有不当之处，请大家提出宝贵意见。谢谢！

公司建筑述职报告总结篇四

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。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，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。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□20xx年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作□20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，

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销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%。为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

公司建筑述职报告总结篇五

（一）、提高自身素质，不断的学习

今年来，我经常把自己放在公司发展建设“做大、做强”的总体框架中来反思自己，审视自己，牢记公司的“项目管理口诀”并坚决按照执行。经常告诫自己，要想当八冶铁军，必须在工作中不断地提高自己，自身素质的强弱是关键。为了提高自身综合能力素质，我继续就读中央广播电视大学，报考全国一级建造师，继去年考取驾照后熟练掌握了驾车技术。我不断的反省，不断的完善自己，争取全面素质不断提高，在完成工作的标准上有突破，让领导放心，让顾客满意。

（二）、确保安全，保证工程进度

“安全第一”从来都是我在现场的宗旨，万一出个事故，所有的工作都白干了，所有的辛苦也都白费了。要想顺利地完成工作，公司的各项规定、国家的各项施工规范、安全规程都要坚决遵守。只有做到这一点，才能称得上是对公司负责，对项目部负责，更是对自己负责。一年来，现场有不少的进度、质量、安全、成本等方面相互产生矛盾的时候，我都能坚持坚持“安全第一”的原则，坚持以人为本，对工人负责，

全年没有发生过一起工伤事故[]xx天泰铝厂工期紧，下雨天气居多，场地狭小，高空作业多，交叉作业多。面对从未遇到过的恶劣条件，安全问题存在巨大挑战，可最终，在公司领导的支持下，在大家的配合下，我们圆满的完成了任务，工程顺利完工。

（三）、注重原材料消耗，降低工程成本

材料的使用消耗和工程的成本高低有很直接的关系[]xx项目现场所有材料都要求节约使用，混凝土和砂浆都限量搅拌，防止多余浪费，掉下的混凝土、砂浆均每天清理，回收使用。钢筋制作严格按技术员审核过的下料表，下料后剩下的1米长以上的钢筋头全部焊接使用到工程上，因此现场完工时，钢筋用量按预算节约了好几十吨。钢管、木方和竹胶板等料具绝对不允许轻易切割，多次周转使用。督促白天护厂人员不定时清理现场，回收扣件、钉子、铁丝等，减少了料具的丢失损耗。为公司节约了不少成本，创造了不少经济效益。

（四）、坚守岗位，团结下属，激发员工热情

作为总经理，更是作为一个现场负责人，一年来，我一直坚守工作岗位，虽然xx现场离我家也就200公里，但节假日我也几乎从来没有回过家。因为工作时间紧，中央电大的学习，我都没有时间参加，甚至都没有考试。报考了一级建造师，也没时间去参加考试。我常年带领员工出门在外，坚守在施工现场，没机会驻守在金昌施工，没机会回家里照顾父母和妻儿，虽然心里有些不平衡，但看到公司的产值利润在增长，公司在发展壮大，心中还是感到非常欣慰，觉得自己也贡献了一份力量，所有的辛苦努力都没有白费。在日常工作、生活中，我非常注意关心项目部的职工，并主动帮助他们解决实际生活困难，甚至给单身员工介绍对象，使大家心里话都愿意和我讲，困难事都愿意找我办。俗话说：吃饱不想家。我在每个地方都告诉食堂，必须保证每人每天至少半斤肉，让大家吃好住好，才不会想家，才有力气干活。有效的保证

了全体人员思想稳定，让大家什么事都能以公司利益为重，以项目部利益为重，讲团结，讲协作，在公司领导的指导和支持下，圆满的完成各项工作任务。

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□xx地区4个仓2个烟囱，1000多万的产值，由于工程比较分散，施工作业面大，管理人员缺乏，加我总共才4个人。有时刻很多事比如编制施工方案，测量、试验等都得自己亲自动手去干，分身乏术，现场管理不能面面俱到，显得不够细。

其次，自己的性格比较直，在工作压力大，面对困难多的情况下，再加上领导的不理解，有时刻沉不住气，存在急躁问题。

再次，在加强学习方面自己还存在一定的差距，特别是工作一忙起来，对政治理论和文化知识方面的学习相对就少一些。今后应按照公司建设学习型企业的要求，抽时间大力加强学习，争取在业务理论水平和组织管理能力上进一步提高。

在下一步的工作中，我要虚心向领导和其它同志学习好的工作和管理经验，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，绝不能辜负公司领导和全体员工对自己的重托和期望，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。一定要努力做到以下4点：

- 1、积极工作，争当一名优秀的总经理。一个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，充分发挥员工的主观能动性，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，放下包袱，积极主动去工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，提高管理水平。随时坚守施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律。我会严格要求自己，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。

4、是要继续加大施工生产力度。在施工生产上，要重点突出安全、质量、进度、效益。要突出打造企业的品牌，树立企业形象。对外要千方百计地满足甲方、监理的需要，力争在新的施工领域有更大突破，创造更多的产值和利润。

最后，我相信，我有信心和决心，一定会把工作做的更好，不辜负大家的厚望。

以上述职，如有不当之处，请大家提出宝贵意见。谢谢！

公司建筑述职报告总结篇六

自xx年xx月入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

(一)秉承原则与目标

1、原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

(二)具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年xx产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在xx行业内发展。于是为了公司在xx产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了自我学习、塑造和团队建设与发展的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用创新工作来形容所做的内容应该不为过。

(一)充分的信任

高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

(三)工作不拘一格

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

(四)执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此自建立起销售部以来，我一直在做这些工作努力。虽有些成效但还是没有达到预期，所以我要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去。

(五) 重视团队的力量

独木不成林这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。

我虽按照上述的'思路努力地工作，但并没有完成预期目标，这与我个人也有很大的原因，总结有如下几条：

- 1、对工作不够认真，技术及业务知识还不够全面
- 2、对自己要求不够严格，容易被周围的环境所影响而有所动摇
- 3、对时间安排不够合理，一些工作安排不能按时完成
- 4、对团队成员要求、期望过高，认识不充分
- 5、对销售部整体工作内容制定的不够全面，以致在工作中执行不太顺利
- 6、与公司相关部门及领导沟通的太少

随着xx项目合同的签订，我们销售部市场开展工作也即陆续积极展开，为了更好的做好产品的市场推广工作，现提出如下工作思路：

(一) 自我营销

这里所说的自我营销是指在目前公司组织架构不发生变化的情况下，由我们销售部独立开展营销工作和公司独自成立销售公司(减少产品销售税率)来销售两种方式进行，现就目前公司组织架构不发生变化的情况下由我们销售部独立开展营销工作这种方式，谈一下下步工作思路：

1、优化部门架构

销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，现在我们有销售员、技术支持、销售助理岗位，我想随着业务的逐渐展开还要增加如：市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构的不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化以及可执行化。

2、加大市场投入

产品销售的成与败、好与坏，很大程度上得力于市场销售网络的建设力度，尤其是在产品初期销售当中，产品变为商品有两种途径：一是客户主动找到我们来采购，二是我们主动推销给客户。因此，为了更好地把公司生产出来的产品变为客户手中的商品，我将从如下几方面来加强：

1)提升品牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们被市场认可。

2)加强销售队伍建设，提高公司竞争力，能在市场中站住、站稳脚跟。

3)加强销售渠道建设，通过更多的销售策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会。

(二) 整合营销

这里所说的整合营销是指通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力以及产品线拓展等目的而进行的营销方式，可从以下方面来进行：

1、成立xxx专业公司

吸引第三方投资，增强我们资金实力、引起先进管理思想和市场营销理念、经验，强化xx的产品市场推广，使我们的产品在全国迅速打开局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的车库行业。

2、和国外xx公司联营成立公司

引进先进的xx设计、生产、安装等国际化的经验，以增强我们的产品技术实力，并且增强我们在行业内以及市场中品牌效应，同时，我们可以将产品销售到国外去，慢慢打开国外xx市场，毕竟国外对xx认识已公共化。

3、与xx中知名公司联营成立公司

为适应xx系统一体化的发展趋势，尽早实现强强联合，公用合作方强大的市场销售网络来实现我们短期内不能实现的市场拓展效果，这样的公司如□xx公司□xx公司等，这样发展下去会在一定区域实现xx产品纳入公共设施发展的趋势，同时也给双方带来增倍的市场效应。

接触xx行业已经一年，对其未来的市场前景是很憧憬的，对行业发展是很有信心的，非常希望能在这个行业内一直做下去，我相信公司也是看准了这个前景型行业的，也是希望在车库行业能有更大发展才涉入的。所以在共识达成的情况下，我们要携心同进，共同来应对这个激情与挑战并存的产品营销。

以上是我近半年以来工作内容述职体现，是站在公司产品可持续发展的角度来考虑的，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议！

销售部□xxx

xx年xx月xx日

公司建筑述职报告总结篇七

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得2也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。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, 实施多媒体传播计划, 制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。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[]20xx年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作, 进一步完善销售管理工作[]20xx年我们要对任务进行落实, 做到目标明确、责任到人, 保证预期目标的实现, 同时会加大销售人员的引进及整合, 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销售团队中来。

4、服从大局, 团结协作。在日常工作中, 做好销售经理助理的本职工作, 努力完成公司领导布置的各项工作, 积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境, 互相尊重、互相配合。同时, 勇于开展批评和自我批评, 对其他同事的缺点和错误及时地指出, 并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任[]20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏, 力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%[]为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

公司建筑述职报告总结篇八

xx年, x服务中心在公司领导的亲切关怀与正确指导、支持下, 作为小区负责人, 时刻以身作则, 与服务中心员工团结一致, 敬业爱岗, 努力工作, 不断提高服务质量, 发扬不怕苦, 不怕累的工作精神, 自觉加班加点催收物业管理费, 在同事们的共同努力下, 较好的完成了公司的各项工作任务。现对一年来的工作如下述职总结:

与业主进行沟通, 听取他们对小区各项管理工作的建议, 对中肯合理性的建议, 及时吸取并运用到工作改进中。并取得较好效果。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。

日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听取员工的意见，尊重、团结每一个成员，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，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”。

1年来，在服务中心员工的共同努力下，各项工作目标均圆满完成。

x%□停车费xx□完成工作指标101%，装修管理费xx□完成工作指示xx□有偿服务费xx□完成工作指标xx□较好的完成了各项工作。

联系。我小区秩序维护员当班过程中，协助派出所多次抓捕作案嫌疑人。体现了当班秩序员高度警惕的责任心及积极的工作态度。

三是理顺小区业主违章乱搭乱盖、占用公共空间等住房违规装修问题。小区少数业主为图一时之便，置小区物业管理规定不顾，违章乱搭乱盖，占用公共空间等住房违规装修，在工作人员多次下户做思想工作，并通知业主整改，对拒不执行整改的业主，服务中心将有违规行为的房号上报柳南区建设局、执法局、银山街道办事处、航星社区行政主管部门。

四是积极参加物业协会小区评优工作。服务中心工作人员积极响应，以极大的热情投入到评优工作中，经努力服务中心最终取得了物业协会颁发的“环境卫生优秀奖”。

五是响应小区多数业主对于完善小区文体设施提出的意见。公司在小区内增设了室外羽毛球场，闲暇时间业主都到球场打球，丰富了他们的业余娱乐生活，也体现了物业服务中心

对业主生活的关心，促进小区和谐。

六是对恶意欠费户，服务中心采取法律诉讼途径维护公司利益及交取物业费业主的权益，同时提高了小区的收费率。

七是加强对在职及新入职员工的培训。对消防应急培训、电梯困人培训、防洪救灾培训、燃气泄漏等进行专项培训，教会他们操作的技巧。

八是搞好小区绿化做好修剪、培土、防病、防虫等工作，冬季对灌木进行了过冬保护一刷石灰粉。保洁服务工作作为小区的亮点之一，在减编后人员思想不稳定的状况下，服务中心做好保洁团队建设，增强员工服务意识，提高服务工作质量。

服务中心于4月设置了24个石桩，解决了因车辆乱停放，占用广场的现象。

四是丰富小区业主文体娱乐，融洽业主关系。物业服务中心5月

携同平安保险公司举行“庆六一”游园活动，2月携同柳州南国今报，航星社区举行“欢度元旦，和谐邻里”游园活动，小区业主参与热情高涨，活动现场气氛融洽。

1. 提高服务品质，细致工作中的各个环节，维修工作及时跟进，反馈业主要及时。
2. 规范化管理，收费台帐列清明细表作到不漏。
3. 加强秩序队伍形象、思想品质教育。
4. 加强车辆停放管理、停车收费，确保车辆有序安全停放。
5. 积极催收物业费，把尽可能收上来的费用，都进行催收。

6、完善各类档案资料的收集存档管理。

7、不断加强专业知识学习，提高实际工作专业能力，使业主得更加细致、周到的服务。

在新的一年里，我将以“百尺竿头更进一步”的工作干劲，以饱满的工作热情，开拓创新精神，励精图治，开拓进取，在公司的正确领导下，发扬成绩，以新的姿态、新的服务理念，全身心为业主服务，为公司事业的可持续发展再创佳绩而努力奋斗。

公司建筑述职报告总结篇九

非常感谢公司领导及职工对我的信任，委任我担任xx公司总经理。自我担任xx公司总经理第一天起，我就知责任重大，在我的背后，是xx公司1700名职工的期待。两年来，我无时无刻都在鞭策着自己，勤勤恳恳做事，扎扎实实做人，对工作无怨无悔，从不推诿，对自己严格要求，团结同志，以身作责。为了xx公司能够摆脱困境，我可以无愧自己的说：我尽力了。但是客观环境的残酷和自己能力水平的限制，邵阳公司各方面工作虽有点起色和进步，但仍未摆脱困境。

我上任后，首先是理顺关系，寻找突破口。一方面是理顺职xx公司和公司的内部经营秩序，改善了内部经营环境，要引凤得先筑巢。另一方面是改善了公司与市建设行政主管部门的关系，得到了他们的支持与理解。我们改善了内外部环境后，工作开始逐渐出现了转机，今年我们承接任务12500万元，完成产值9000万元，两个工程被评为省优质工程，优良率达850%。

xx年xx公司在公司的正确领导和支持下，我们xx公司领导和全体职工同心协力，抓住了经营环境改善的好时机，坚持以效益为中心，以经营为重点，以管理为根本。尤其是xx公司

机关全体同志，立足岗位做实事，发扬奉献精神，在资金短缺，55%的工资全年只发了八个月的情况下，大家毫无怨言，给予了我工作上的充分理解和支持。在大家的努力下，各方面工作小有起色：工作作风得到改进，工作环境有了改善，经营成绩稳步提升，质量水平有所提高。但由于外在环境和自身能力等因素，有许多工作还亟待解决：项目管理有待加强；安全生产问题屡教不改；劳务输出没找到突破口；历史遗留问题：农发行的综合楼和市检察院住宅楼还没有得到根本解决；下岗职工出中心；资金相当紧张，而职工医药费今年都未报；等等一系列问题影响着公司的. 稳定和发展。下面我将今年取得的一点成绩进行了简单的总结，也就是今年工作的体会。

要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，市场是变化的，所以要求我们观念必须随之变化也就是与时俱进。今年，我们已承接任务近xxx万元，这是xx阳公司成立以来的最好水平。我总结了取得这些成绩做到了三点：

1、优化了经营环境：

公司改善了xx公司的经营环境，将建新公司合并以及将xx公司与路桥公司进行的经营范围的界定，减少了内部无谓的竞争，也就是说减少了经营资源的流失，我们抓住了这次机会，实现了经营成绩的实破。

2、培养了经营队伍：

我们突出了经营位置，充实了经营力量，加大了经营力度，培养了一套德才兼备的经营队伍□xx公司的经营、预算科的承包协议今年在去年的基础上得到了完善和改进，为了充分调动了经营人员的积极性，我们明确了责权利，现任到人。这个承包协议得到了xx公司机关全体同志的支持。今年可以说是我们经营、预算科同志最辛苦的一年，几乎没有扎实的体

息过几天，加班到晚上1—2点是常事，也从未因为标书多而厌烦过。尤其是实行新的招投标办法后，部份标书将技术标实行暗标，压力更大，责任心更重，我们这些同志在工作上一丝不苟，具有很强的敬业精神，，共投标32项，中标16项，中标率高达50%。

3、我们结合实际，适应市场：

xx公司领导和全体同志观念更新快，适应了市场的变化。随着建筑市场竞争的日益激励，建筑利润的越来越低，而对施工单位的管理越来越严，我们的生存空间是越来越狭窄。如果还抱着老观念依然守旧，那更是死路一条。我们在按照公司十九届四次职代会精神和《##省第四工程公司项目管理办法》的基础上灵活运用，但是坚守一条原则：只要服我管，一切好商量。现在的招投标，机制更灵活，可操作性更大，可以说，绝大部份项目在开标之前就没有悬念，很难有意外的惊喜。正因为如此，这些老板们就掌握着主动权，开标之前这个工程可以人为操作放哪个施工单位中标，谁的条件优惠、服务态度好，就放哪个单位，我们在管理费收取上比不上别的单位，有些单位负担少，几乎不收管理费，就只要劳保基金返回款，对我们收取管理费压力很大，我们只能在技术上、服务上比别的施工单位好。

今年共完成产值9000万元，在建工程基本上为市文明工程，省级综合考评样板工程3个，房屋竣工面积80000平方米，已交工项目都将作为市优质工程申报。质量是企业生命，安全是企业效益。我们始终把质量安全当作了关系到企业生死存亡的首要工作来抓。我们经常跑工地，特别是节假日，很少何过，对项目做到心中有数，掌握工程的具体情况，关注项目的质量安全情况。

1、上班管理：我们外拓经营、内强管理。为了强化内部管理，树立公司形象，我们今年在资金极度紧张的情况下，挤出了4万多元将新办公楼内外进行了简洁的装修，优化了办公环境，

改善了办公条件。好环境出好产品，到新办公楼后，我们领导轮流值班，值日检查，机关工作作风得到了很大的改进，人气更旺，大家的服务意识加强了。

2、财务管理：加强了资金管理，严格会计制度，完善了财务管理制度，实行了财务一支笔制度。力求少花钱多办事，办实事。特别是对项目的资金管理，吸取了以前经验教训，基本上做到了专款专用和宏观控制。

3、项目管理：项目是企业管理工作基点，经济效益的源泉，项目管理的好坏直接关系到公司的效益和发展。我们要理解支持项目，但更要管好项目。项目没有联营与自营之分，只要挂了公司这个牌子，就是xx公司的工程。我经常给大家灌输一种思想，我们邵阳公司机关是为项目服务的机关，绝不能给项目添麻烦，但管理上绝不能松懈，“人”“财”“物”必须严加管理，“人”就是技术人员和特种作业人员必须由分公司委派，“财”就是资金必须通过公司户头，由我们实行宏观控制。“物”就是凡用于工程上的材料必须经检验合格后方可使用。总而言之，承接一个项目不容易，我们得必须珍惜每一次机会。建一个工程，就要开拓一片市场。

稳定才能发展，对于占了公司近三分之一下岗职工的公司来说，尤其重要。我们采取一方面多承接施工任务，尽量多的安排职工上岗；另一方面多了解职工生活工作情况，与职工拉近距离，多交流，互相沟通理解，职工来找我是相信我，信任我；从不带厌烦情绪。特别是一些特困户，主动上门拜访，给予单位的温暖。

“人贵有自知之明”，我都清醒地认识到，我的能力和水平十分有限，距离大家的要求有很大的差距。这两年的切身体会，要干好工作是相当吃力的。既要向前看，抢抓机遇、开拓进取；又要回头看，努力消化历史遗留的矛盾和问题。但我相信，勤能补拙，付出总有汇报。只要我在这位置上呆一

天我将义无反顾，竭尽所能，在公司领导的支持和监督下，同全体职工共同奋斗，为xx公司早日摆脱困境而努力。

公司建筑述职报告总结篇十

公司各位领导、各位同事：

大家好！

现在我就一年来的工作情况向大家进行述职，如有不当之处，请同志们提出宝贵意见，我将认真的听取，并表示非常的感谢。

今年以来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全体员工的大力支持，再加上自己的不断努力，围绕公司安全、生产经营和发展战略目标，工作上取得了一定的成绩，较好地完成了组织、领导交给的各项工作任务。在工作中我始终能够忠实履行职责，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中，真正做到尽职尽责、任劳任怨、谦虚谨慎、求真务实。在政治思想上，坚持参加理论学习，认真学习贯彻执行党的路线、方针、政策及公司的各项制度。总的感到，自己能够胜任本职工作，是称职的。现将今年的主要工作情况报告如下：

回顾这一年来，本人主要组织负责了xx天泰铝业4个氧化铝仓及2个烟囱的施工□xx项目现场施工场地特别狭小，材料具堆放都成问题，再加上雨水特别的多，现场泥泞难行，道路影响得材料进场都比较困难。而且由于xx项目是低价中标，资金相对特别困难，各方面都比较吃紧。但是，本人带领其它3名管理人员和各家劳务队伍，克服了种种困难，安全顺利的将工程施工完成。10月23日，我独自到了嘉峪关，开始组织酒钢东兴铝业4个烟囱工程的施工。至今半个月时间，生活区临时住房已经搭建完毕，水电已经接通，部分管理人员和施工队伍、机械设备已经进场。人员吃住已经全部安顿妥当，

只等甲方蓝图一到，马上就可以动土开工。总的说来，今年我本人任务比较多，压力特别大，感觉也特别累。我将自己的工作情况归纳了如下几点：

(一)、提高自身素质，不断的学习

今年来，我经常把自己放在公司发展建设“做大、做强”的总体框架中来反思自己，审视自己，牢记公司的“项目管理口诀”并坚决按照执行。经常告诫自己，要想当八冶铁军，必须在工作中不断地提高自己，自身素质的强弱是关键。为了提高自身综合能力素质，我继续就读中央广播电视大学，报考全国一级建造师，继去年考取驾照后熟练掌握了驾车技术。我不断的反省，不断的完善自己，争取全面素质不断提高，在完成工作的标准上有突破，让领导放心，让顾客满意。

(二)、确保安全，保证工程进度

“安全第一”从来都是我在现场的宗旨，万一出个事故，所有的工作都白干了，所有的辛苦也都白费了。要想顺利完成工作，公司的各项规定、国家的各项施工规范、安全规程都要坚决遵守。只有做到这一点，才能称得上是对公司负责，对项目部负责，更是对自己负责。一年来，现场有不少的进度、质量、安全、成本等方面相互产生矛盾的时候，我都能坚持坚持“安全第一”的原则，坚持以人为本，对工人负责，全年没有发生过一起工伤事故。xx天泰铝厂工期紧，下雨天气居多，场地狭小，高空作业多，交叉作业多。面对从未遇到过的恶劣条件，安全问题存在巨大挑战，可最终，在公司领导的支持下，在大家的配合下，我们圆满的完成了任务，工程顺利完工。

(三)、注重原材料消耗，降低工程成本

材料的使用消耗和工程的成本高低有很直接的关系。xx项目现场所有材料都要求节约使用，混凝土和砂浆都限量搅拌，防

止多余浪费，掉下的混凝土、砂浆均每天清理，回收使用。钢筋制作严格按技术员审核过的下料表，下料后剩下的1米长以上的钢筋头全部焊接使用到工程上，因此现场完工时，钢筋用量按预算节约了好几十吨。钢管、木方和竹胶板等料具绝对不允许轻易切割，多次周转使用。督促白天护厂人员不定时清理现场，回收扣件、钉子、铁丝等，减少了料具的丢失损耗。为公司节约了不少成本，创造了不少经济效益。

(四)、坚守岗位，团结下属，激发员工热情

作为一个现场负责人，一年来，我一直坚守工作岗位，虽然xx现场离我家也就200公里，但节假日我也几乎从来没有回过家。因为工作时间紧，中央电大的学习，我都没有时间参加，甚至都没有考试。报考了一级建造师，也没时间去参加考试。我常年带领员工出门在外，坚守在施工现场，没机会驻守在金昌施工，没机会回家里照顾父母和妻儿，虽然心里有些不平衡，但看到公司的产值利润在增长，公司在发展壮大，心中还是感到非常欣慰，觉得自己也贡献了一份力量，所有的辛苦努力都没有白费。在日常工作、生活中，我非常注意关心项目部的职工，并主动帮助他们解决实际生活困难，甚至给单身员工介绍对象，使大家心里话都愿意和我讲，困难事都愿意找我办。俗话说：吃饱不想家。我在每个地方都告诉食堂，必须保证每人每天至少半斤肉，让大家吃好住好，才不会想家，才有力气干活。有效的保证了全体人员思想稳定，让大家什么事都能以公司利益为重，以项目部利益为重，讲团结，讲协作，在公司领导的指导和支持下，圆满的完成各项工作任务。

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□xx地区4个仓2个烟囱，1000多万的产值，由于工程比较分散，施工作业面大，管理人员缺乏，加我总共才4个人。有时候很多事比如编制施工方案，测量、试验等都得自己亲自动手去干，分身乏术，现场管理不能面面俱到，显得不够细。

其次，自己的性格比较直，在工作压力大，面对困难多的情况下，再加上领导的不理解，有时候沉不住气，存在急躁问题。

再次，在加强学习方面自己还存在一定的差距，特别是工作一忙起来，对政治理论和文化知识方面的学习相对就少一些。今后应按照公司建设学习型企业的要求，抽时间大力加强学习，争取在业务理论水平和组织管理能力上进一步提高。

在下一步的工作中，我要虚心向领导和其它同志学习好的工作和管理经验，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，绝不能辜负公司领导和全体员工对自己的重托和期望，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。一定要努力做到以下4点：

- 1、积极工作，争当一名优秀的项目经理。一个项目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，充分发挥员工的主观能动性，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，放下包袱，积极主动去工作。
- 2、努力学习，提高素质，提高工作能力，提高管理水平。随时坚守施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。
- 3、严格要求，廉洁自律。我会严格要求自己，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。
- 4、是要继续加大施工生产力度。在施工生产上，要重点突出安全、质量、进度、效益。要突出打造企业的品牌，树立企

业形象。对外要千方百计地满足甲方、监理的需要，力争在新的施工领域有更大突破，创造更多的产值和利润。

最后，我相信，我有信心和决心，一定会把工作做的更好，不辜负大家的厚望。

以上述职，如有不当之处，请大家提出宝贵意见。谢谢！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

经理述职报告 | 总经理述职报告

经理述职报告 | 总经理述职报告

公司建筑述职报告总结篇十一

1、苏北市场全年任务完成情况□20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元增长率为xx%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合

区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

公司建筑述职报告总结篇十二

领导、各位同事：

大家好!20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢谆谆教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事,感谢那些给我微笑,接纳我和五洲产品的合作者,因

为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况□20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元增长率为xx%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品

种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

公司建筑述职报告总结篇十三

从20xx年x月x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：

1、对外业务拓展情况：

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。

2、现有施工项目管理情况

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。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

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。

回顾检查自身存在的问题，我认为主要有三点：第一、自己作为分管建筑公司的总经理，没有能尽职尽责，有负于集团领导和全体的期望。第二、自己主要分管的对外承接施工任务工作，还没有见成效，对公司的发展造成一定影响。第三、自己的自律性不强，在工作较累和遇到困难的时候，也有过松弛思想，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：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

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。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力

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。

3、严格要求，廉洁自律

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！

公司建筑述职报告总结篇十四

各位领导、各位同事：

大家好！

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xx月份公司实行高级治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、合同治理、施工工作协调、日常事务治理。回顾总结四个月来的工作，主要有以下三个方面：

1、对外业务拓展情况：

自今年初以来，我们抓紧整个集团公司开发业务调整期，广泛开展对外施工业务承接，先后参加了重庆xx集团巴蜀苑b区工程招投标；但因对方条件太过恶劣，我们已经放弃其一期工程，现在该公司已将我司列入二期工程候选名单；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郛城三期工程的跟踪。

2、现有施工项目治理情况

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郛城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，开展监督治理工作，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治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治理资料，逐步应用到公司的工程治理之中。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面治理工程的水准、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熟悉问题。大家熟悉到：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。

回顾检查自身存在的问题，我认为主要有三点”第一、自己作为分管建筑的总经理，没有能尽职尽责，有负于集团领导和全体的期望。第二、自己主要分管的对外承接施工任务工作，还没有见成效，对公司的发展造成一定影响。第三、自己的自律性不强，在工作较累和碰到困难的时候，也有过松弛思想，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：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

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。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力

今后我要积极参加各种理论学习，提高治理水平。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。

3、严格要求，廉洁自律

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！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司建筑述职报告总结篇十五

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！

在公司领导和各有关部室的热情帮助下，经过项目部全体员工共同努力□20xx年承建的各项工程得以顺利进行，在此我代表项目部全体员工向大家表示真挚的感谢。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，才能不断的超越自我，实现梦想和人生的价值。

二、三期整改项目，为了更好的迎接接下来的生产任务，现将入职2个月来工作总结如下：

作为项目部负责人，安全一直是我最为关注的重点，安全是根本，是效益的保证。在实际工作当中，认真落实公司和本项目部各项规章制度，加强对施工队的管理力度。针对各项承建工程的实际情况，制定切实可行的安全保证措施，对安全薄弱环节部位进行整治，有效的杜绝了违章作业，顺利的通过了上级各部门和建设单位各项安全检查。全年轻、重伤事故为零。

“质量”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标，工作中我与员工共同探讨，“将质量意识灌输到每一名成员，将质量观念体现到每一道工序”。每项工程都按照《项目管理计划》，明确质量管理目标，编制合理的施工方案，从材料进场到各项工序施工，严格执行“三控，三检”制，从基础管

理上保证了各项工程的施工质量，各项报检、报验合格率达到100%。

进度控制也是降低成本、提高企业效益的重要保障措施。根据施工条件和合同工期，制定科学合理的进度计划。随着工程的进行，在不同阶段编制各层次的进度计划，特殊情况、特殊调整，使进度始终处于受控状态。20xx年全年6项工程各个节点全部按时完成，顾客满意度达到95%以上。

企业管理的最终目的是效益，所以实现利润最大化也是考验项目经理重要指标。在每一项工程开工前，我都组织项目部进行工程分析，结合多年的经验，制定合理的工期，编制科学的施工方案和人机料计划，让成本在工程建设初期就受到全面的控制，以创新的成本管理措施，确保了年初制定不超过去年86%的成本目标。

一个成功的团队必须要具备“凝聚力、责任心、荣誉感，归属感”。“80后”是项目部的主要组成部分，年轻人充满朝气，而工作经验不足却是他们不可回避的现实。如何扬长避短，将年轻的朝气化作前进的动力，将这群渴求进步却又略带稚嫩的青年打造成项目部的合格人才，是项目部建设的重中之重。通过自身的形象及温和的沟通交流，首先打消年轻人的顾虑，让他们能够很快的融入其中，有了归属感。其次让他们明白，项目的成功是全员努力的结果，每个成员都是其中不可缺少的一分子，增加了项目部员工的凝聚力和集体荣誉感。在老同志、老大哥手把手的言传身教下，形成年轻员工人人努力学习技术的良好风气，使他们逐渐能够胜任本职工作，迅速成长为业务骨干。

与主管单位、建设单位的沟通与交流是项目经理的日常工作之一，良好的关系氛围，可以使项目部的各项管理工作更加顺利的进行。创造这种良好的氛围，就必须取得相关单位的信任。在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合下，通过项目部每一项工程行之有效的施工管理措施，以及

验收合格的各项工程，充分向相关单位展现了项目部的管理水平。赢得了外界对华龙公司的充分信任。

在项目部工作管理中，虽然我努力学习公司管理体系的管理手册、程序文件，但是由于自己的水平有限，对各文件精神理解不够，在项目部的各项管理工作中，还没有达到完全彻底贯彻执行管理体系文件的标准。

在各项工程施工中，感谢公司各相关部室提供的及时配合和帮助，使我负责的各项工程顺利进行。但是我本人感到与公司各相关部室的沟通与交流仍然需要继续提高。

各位领导、各位同事20xx年是一个新起点，也是充满希望和机遇的一年。我一定不会辜负你们的希望，带领项目部全体成员，为公司创造更高的效益，赢得更多的荣誉。

公司建筑述职报告总结篇十六

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：

1、对外业务拓展情况：

自今年初以来，我们抓紧整个集团公司开发业务调整期，广

泛开展对外施工业务承接，先后参加了重庆庆业集团巴蜀苑b区工程招投标；但因对方条件太过恶劣，我们已经放弃其一期工程，现在该公司已将我司列入二期工程侯选名单；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郛城三期工程的跟踪。

2、现有施工项目管理情况

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郛城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。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面管理工程的水准、协作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。

回顾检查自身存在的问题，我认为主要有三点”第一、自己作

为分管建筑公司的总经理，没有能尽职尽责，有负于集团领导和全体的期望。第二、自己主要分管的对外承接施工任务工作，还没有见成效，对公司的发展造成一定影响。第三、自己的自律性不强，在工作较累和遇到困难的时候，也有过松弛思想，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！

公司建筑述职报告总结篇十七

公司各位、各位同事：

大家好！

现在我就一年来的工作情况向大家进行，如有不当之处，请同志们提出宝贵意见，我将认真的听取，并表示非常的感谢。

今年以来，由于有上级的正确指导和帮助，有全体员工的大

力支持，再加上自己的不断努力，围绕公司安全、生产经营和发展战略目标，工作上取得了一定的成绩，较好地完成了组织、领导交给的各项工作任务。在工作中我始终能够忠实履行职责，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中，认真做到尽职尽责、任劳任怨、谦虚谨慎、求真务实。在政治思想上，坚持参加理论学习，认真学习贯彻执行党的路线、方针、政策及公司的各项制度。总的感到，自己能够胜任本职工作，是称职的。现将今年的主要工作情况如下：

一、主要工作开展情况

（一）、提高自身素质，不断的学习

今年来，我经常把自己放在公司发展建设“做大、做强”的总体框架中来反思自己，审视自己，牢记公司的“项目管理口诀”并坚决按照执行。经常告诫自己，要想当八冶铁军，必须在工作中不断地提高自己，自身素质的强弱是关键。为了提高自身综合能力素质，我继续就读中央广播电视大学，报考全国一级建造师，继去年考取驾照后熟练掌握了驾车技术。我不断的反省，不断的完善自己，争取全面素质不断提高，在完成工作的标准上有突破，让领导放心，让顾客满意。

（二）、确保安全，保证工程进度

“安全第一”从来都是我在现场的宗旨，万一出个事故，所有的工作都白干了，所有的辛苦也都白费了。要想顺利完成工作，公司的各项规定、国家的各项施工规范、安全规程都要坚决遵守。只有做到这一点，才能称得上是对公司负责，对项目部负责，更是对自己负责。一年来，现场有不少的进度、质量、安全、成本等方面相互产生矛盾的时候，我都能坚持坚持“安全第一”的原则，坚持以人为本，对工人负责，全年没有发生过一起工伤事故□xx天泰铝厂工期紧，下雨天气居多，场地狭小，高空作业多，交叉作业多。面对从未遇到

过的恶劣条件，安全问题存在巨大挑战，可最终，在公司领导的支持下，在大家的配合下，我们圆满的完成了任务，工程顺利完工。

（三）、注重原材料消耗，降低工程成本

材料的使用消耗和工程的成本高低有很直接的关系[]xx项目现场所有材料都要求节约使用，混凝土和砂浆都限量搅拌，防止多余浪费，掉下的混凝土、砂浆均每天清理，回收使用。钢筋制作严格按技术员审核过的下料表，下料后剩下的1米长以上的钢筋头全部焊接使用到工程上，因此现场完工时，钢筋用量按预算节约了好几十吨。钢管、木方和竹胶板等料具绝对不允许轻易切割，多次周转使用。督促白天护厂人员不定时清理现场，回收扣件、钉子、铁丝等，减少了料具的丢失损耗。为公司节约了不少成本，创造了不少经济效益。

（四）、坚守岗位，团结下属，激发员工热情

作为一个现场负责人，一年来，我一直坚守工作岗位，虽然xx现场离我家也就200公里，但节假日我也几乎从来没有回过家。因为工作时间紧，中央电大的学习，我都没有时间参加，甚至都没有考试。报考了一级建造师，也没时间去参加考试。我常年带领员工出门在外，坚守在施工现场，没机会驻守在金昌施工，没机会回家照顾父母和妻儿，虽然心里有些不平衡，但看到公司的产值利润在增长，公司在发展壮大，心中还是感到非常欣慰，觉得自己也贡献了一份力量，所有的辛苦努力都没有白费。在日常工作、生活中，我非常注意关心项目部的职工，并主动帮助他们解决实际生活困难，甚至给单身员工介绍对象，使大家心里话都愿意和我讲，困难事都愿意找我办。俗话说：吃饱不想家。我在每个地方都告诉食堂，必须保证每人每天至少半斤肉，让大家吃好住好，才不会想家，才有力气干活。有效的保证了全体人员思想稳定，让大家什么事都能以公司利益为重，以项目部利益为重，讲团结，讲协作，在公司领导的指导和支持下，圆满的完成

各项工作任务。

二、工作中存在的不足

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□xx地区4个仓2个烟囱，1000多万的产值，由于工程比较分散，施工作业面大，管理人员缺乏，加我总共才4个人。有时候很多事比如编制施工方案，测量、试验等都得自己亲自动手去干，分身乏术，现场管理不能面面俱到，显得不够细。

其次，自己的性格比较直，在工作压力大，面对困难多的情况下，再加上领导的不理解，有时候沉不住气，存在急躁问题。

再次，在加强学习方面自己还存在一定的差距，特别是工作一忙起来，对政治理论和文化知识方面的学习相对就少一些。今后应按照公司建设学习型企业的要求，抽时间大力加强学习，争取在业务理论水平和组织管理能力上进一步提高。

三、对下步工作的打算

在下一步的工作中，我要虚心向领导和其它同志学习好的工作和管理经验，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，绝不能辜负公司领导和全体员工对自己的重托和期望，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。一定要努力做到以下4点：

- 1、积极工作，争当一名优秀的项目经理。一个项目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，充分发挥员工的主观能动性，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，放下包袱，积极主动去工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，提高管理水平。随时坚守施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律。我会严格要求自己，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。

4、是要继续加大施工生产力度。在施工生产上，要重点突出安全、质量、进度、效益。要突出打造企业的品牌，树立企业形象。对外要千方百计地满足甲方、监理的需要，力争在新的施工领域有更大突破，创造更多的产值和利润。

最后，我相信，我有信心和决心，一定会把工作做的更好，不辜负大家的厚望。

以上述职，如有不当之处，请大家提出宝贵意见。谢谢！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

公司建筑述职报告总结篇十八

在经济发展迅速的今天，报告的使用成为日常生活的常态，通常情况下，报告的内容含量大、篇幅较长。在写之前，可以先参考范文，以下是小编为大家收集的建筑公司安全工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

xx年度，第三分公司在新建业公司领导班子的正确领导下，始终把安全生产放在工作的首要位置，认真落实安全生产责任制，努力学习安全知识，通过“检查、整改、巩固、提高”过程管理，和“防火、防盗、防事故”安全重点防范，收到了很好的效果，公司全年没有发生任何安全事故，圆满地完成了全年安全指标，保证了经营工作的顺利开展，以下是我的述职报告。

能够积极参加总公司召开的安全生产会议和其他安全生产分析会，认真记录会议内容，及时传达和落实上级会议精神；认真学习建筑安全法规和其他安全规程等有关内容。认真学习和领会上级文件精神，利用间隙时间，我自学注册安全工程师教材，参加xx年9月注册安全工程师全国统一考试，成绩不很理想，其中安全法律法规45分，安全管理知识45分，安全生产技术52分，安全事故案例分析50分。学习安全管理知识，提高安全管理水平；学习有关法律法规，为安全经营打下良好的理论基础，学习案例分析的安全经验教训，结合公司实际，避免重复犯同样错误，它山之石可以攻玉，教育员工注重安全生产，形成人人关心安全、人人重视安全，人人做好安全的良好氛围，在思想上保证安全不出问题。

加强安全生产组织建设，成立了以书记为组长，分管副经理、安全员、各部门负责人等为成员的安全网络。在公司所辖区域划分安全责任区，落实防火防盗安全责任人，制定明确的安全职责和任务，层层分解，责任到人，全面落实了安全生产责任制，在组织上保证安全不出问题。

加强安全经费的投入，为安全提供硬件上的保障。为保障消防安全，我单位根据公司安全要求，安排布置专职安全员对安全重点进行检查，新购进部分灭火器材，对办公室、仓库等重点防火场所消防器材进行更换和补充。维修加固工地围栏，增加漏电开关，更换老化电线，补充安全防护用品，增设安全培训教材等，同时新增安全员一名，在硬件上保证安全不出问题。

加强安全培训和教育，增强职工的安全意识。重点抓了新进工地人员和特殊岗位人员的安全教育和培训，部分人员进行了书面考试。凡是新进工地的人员，根据岗位性质的不同，对安全知识重点进行培训，如对工地现场的架子工，重点培训防高空坠落、防触电方面的知识，对驾驶人员重点培训交通安全法律法规，对农民工重点培训防止低压触电方面的知识，使其一方面建立安全意识，一方面知道自己应负的安全责任，在技能上保证安全不出问题。11月底，我从田书记处翻到一本《建筑业农民工入场安全知识必读》小手册，由建设部安委会和建设部质量安全司编制，单价2.00元，编入了施工现场最基本的安全常识，非常实用，价格便宜，建议对新开工地进场人员进行安全交底时，人手一本。

强化检查监督，整治排查安全隐患。依照公司规定和总公司的要求，组织人员所有岗位和各个环节进行了全方位、全过程检查，及时发现和消除安全隐患，对存在的问题进行认真整治，未雨绸缪，防患于未然。同时加大监督力度，提高安全管理的有效性和闭环性，在监管上保证安全不出问题。xx年度，3月我参加了监理工程师考前培训，5月参加了监理工程师全国统一考试，4门考试科目只有案例过关，争取明年再考。

4-12月，我共计参加了上级组织的安全检查2次，参加第三分公司组织的工作检查3次，检查中我发现，工地现场安全管理存在着一定的差距，部分管理人员业务素质有待提高，包括我自己。我们要在有限条件下尽可能遵守安全法规和安全操作规程，强化对施工过程的监督，保证安全生产不出事故。

4月份，为了建立第三分公司安全管理规章制度体系，我从很多的管理文件和法律法规当中，选择整理了五个规章制度，作为第三分公司安全管理的基本制度。这五个制度是：安全检查制度，安全教育培训制度，安全奖惩制度，安全生产责任制度，安全应急救援制度。我认为，这5个制度互相联系，互相制约，相对独立。公司建立并执行这些制度，必将对安全生产起到基本的保证作用，我将讨论稿报送书记和公司安全全部审阅。

突出安全重点，制定针对性措施。防火、防盗、防高空坠落、防物体打击、防机械伤害、防触电事故是我们公司的'安全重点。在平时的工作中，要求员工把安全重点作为公司安全工作的重中之重。并对每一项安全重点做了认真逐一过问，确保在重点工作方面不出问题。

1、防止火灾事故。工地库房是一个主要火灾防范重点，对防火的要求很高。特别是油漆、防水油膏等建材，是易燃物品，设置了专职消防人员，制定消防预案，进行防火知识宣传和消防知识培训，消防演习等，使员工掌握了处理紧急情况的知识 and 技能。

2、防止盗窃事故。为了确保公司财产的安全，防止被盗事故的发生，根据大湾片区的治安状况，结合公司自身的特点，我公司有关人员研究制定了一系列防盗安全措施，采取了一些行之有效的方法，有效地防止了盗窃事件的发生，确保了公司财产的安全。

3、防止交通事故。交通事故是影响我公司安全的重要因素之一，良好的安全意识，必要的安全措施是保证交通安全的重要手段。为了保证交通安全，我在公司车辆的管理和派遣使用上采取了如下措施：一是要求驾驶员平时要树立良好的安全意识，不高速行车，行车期间系安全带、不饮酒、不接打电话，恶劣天气不出车等；二是加强车辆的保养和日常维护，我公司的车辆均定期送到指定维修点进行检查，及时发现和

排除了一些隐患；三是要求驾车人员在出车前填写派车单，注明出车时间、任务，方便今后查看。四是要求工地加强平面管理，按照施工平面布置图规范行车路线，车道上不许乱堆乱放，保持交通通畅。

4、防止高空坠落事故。由于第三分公司的施工项目基本是煤矿技改工程，要求在不影响煤矿生产的情况下，完成施工任务，因此，防止高空坠落是我公司的重要安全环节。首先，我对高空安装人员严格要求，加强高空作业方面的安全知识培训，签订安全施工协议书，要求技术主管每次派工之前都要针对现场情况安排安全注意事项，做好安全措施。其次认真检查安全工器具的配备和使用情况，要求安全用具配备要全面，质量要合格，检查要定期，使用要规范，做到每一个环节上都不出问题。为了确保施工安全问题能够常抓不懈，还要求技术员对班组进行安全技术交底，要求安全员保存交底书。通过一年的努力，我公司在安全重点工作方面取得了良好的成绩，全年没有发生任何安全事故，安全指标轻伤数0，重伤数0，死亡0。安全隐患也得到了及时排除，为公司的正常经营提供了稳定的环境。xx年，我将再接再厉，始终把握“安全是最大的效益”这一理念，把安全工作做的更扎实，更稳固，做到不放松警惕、不马虎大意、不存侥幸心理，使公司的安全工作更上一个台阶。

xx年x月x日