# 2024年最新主管转正述职报告(10篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-07-01

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧最新主管转正述职报告篇一1、因地制宜，分清工作重点：根据保洁辖区人员集中，各种...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**最新主管转正述职报告篇一**

1、因地制宜，分清工作重点：根据保洁辖区人员集中，各种配套设施齐全的特点，要求保洁员要了解各楼层的基本情况，掌握清洁的重点。大厅和卫生间是工作人员出入最频繁的地方，也是最易脏的地方，清洁的重点应放在大厅和卫生间。特别是卫生间的便池、死角，做到便池无污物，卫生间干净无异味；玻璃必须清洁到位，做到窗明几净；地面光洁、无尘、无脚印；墙面无污渍。

2、严格遵守公司的各项规章制度：要严格按工作流程进行工作，正确合理的使用保洁工具和清洁用品，在纪律方面，对保洁人员加强思想作风建设，常检查，常监督，做到有法可依，违法必究。严格按奖惩制度办事，表现好的奖励，差的进行批评，对屡教不改者限期辞职。在礼节礼貌管理方面，根据甲方和公司的要求，统一着装，经常检查员工的仪表仪容，随时发现问题随时解决。

3、公司是一个整体，要全力配合公司其他部门工作：要积极配合维修人员，发现跑冒滴漏现象及时上报公司及维修人员，以便及时处理，以免造成大的损失，并做好维修后的保洁工作。保洁部需要加派人手的时候，都积极配合，服从管理。

4、能用自己的亲和力团结每一位员工，能与保洁员工打成一片，在对她们严格要求的同时，充分调动员工的工作积极性、主动性，要使员工端正服务态度，对工作尽职尽责，不怕脏、不怕累，做到生活上多关心她们，有困难及时帮助她们，解决她们的后顾之忧，使其专心工作。

5、注重搞好与甲方的关系：搞好与甲方的关系，是工作开展的基础，便于我们工作。经常与甲方的主管沟通，征求甲方的意见，增进感情。对于提出的问题，及时整改，并请甲方检查。

6、抓好节能降耗工作，在每月报领保洁用品时，按计划请领，从不多领，为公司节约开支。

1、专业清洁知识和操作技能掌握不够全面。还要在日后的工作中不断学习，努力丰富自己的知识面为日后工作的顺利展开铺好路。

2、管理能力还要不断的提高，因为管理经验不足，很多事情处理的不够理想，在日后的工作中要不断像他人学习，多看多学多问。

3、节能减材方面做的不够，根据各辖区的实际情况，逐步规范保洁清洁用品的申领管理，做到精心维护清洁用品，尽可能延长工具设备的使用寿命。要注意节约责任区的水电，及时关灯，关水，从一点一滴的小事做起。

1、自身要努力学习专业知识技能，不断提高管理能力。

2、进一步提高保洁员的工作效率和工作质量，精益求精，加强监督检查力度。提高员工的自觉性，学会发现问题，解决问题。

3、节能减材方面，严格审批物料领取，杜绝浪费，为公司节约成本，提高效益。

4、正确处理好与甲方的关系，正确处理好与员工的关系，为工作创造一个良好的环境。

半年的工作给我留下了很多宝贵的经验，也是我成长道路上的一笔财富，但是我的工作还有很多需要改进的地方，我要认真总结过去的经验教训，发扬成绩，克服缺点，在总公司的指导下，全身心地投入到工作当中，在新一年里作出更大的努力。

**最新主管转正述职报告篇二**

本人通过近三个月的工作，目前已对公司组织结构、部门职责、信息流、单据流、实物流及资金流等有了较深的了解，熟悉掌握了储运业务流程、工作现场管理、工作任务安排、周边业务接口关系等，并且已能够很好地融入团队，与销售、财务、仓库服务商、运输服务商、印刷厂等通力合作，正确、及时地完成公司的交付目标及任务，因此在此提出转正申请，请各位领导予以批示，非常感谢！

1、在前任主管的协助及指导下，从3月17日至3月24日完成了《xxx之友》3期第2批及12期第4批共计96240本的计划、资源组织、分拣、包装、发货等工作，据此基本了解了物流业务流程及接口关系。

2、从3月24日至4月2日主导完成了学语文4期第1批共计约45万册的包转发货任务，并完成了库房资产的交接清点（含设备、辅料、工具等），以及学语文20xx年12、3期的盘点。

3、从4月3日至6月5期组织完成了学语文4期第2批、5期、6期、78期共计约171。4万册的接收、入库、分拣、包装、发货、配送等，每期库存误差比例控制在目标范围内（目标值1‰）。

4、在历史业务流程基础上，同时在不影响交付质量的前提下，对到货、分拣、包装、发货等部分操作进行了改良性的调整，提高了库存场地的利用率、库存货物的周转率及分拣包装的工作效率，并降低了错误返工率。

5、在信息流方面对前期零散的订单信息进行了模板化整合，减少了信息传递的错误及散失对业务的不良影响，降低了储运与市场环节之间反复确认的工作量；同时对单据核对方式进行优化，将原先3天完成的工作量缩短为2天。

后续工作策略

1、流程方面：建立并逐步优化储运环节的计划、订单处理、货物接收、在库管理、分拣包装、运输配送、客户服务管理等业务流程，实现相关业务操作的标准化、规范化、制度化，做到有据可依。

2、人员方面：通过各种渠道建立临时点数人员、临时包转人员的资源池及相关人员的情况说明，并定期维护更新；对内合理实行岗位轮换制度，减少人员变化对业务的影响。

3、物料方面：通过更加合理地安排发货计划，平衡到货、包装、发货等之间的步调，减少资源、时间等方面的冲突，提高包转合理性、库存周转率及整体工作效率。

4、设备方面：建立设备定期保养及维护制度并严格落实，提高打包机、叉车等设备工具的可用率，避免影响正常业务开展。

5、成本方面：通过历史数据分析对比，合理地对包装方式、运输方式等进行调整，减少打包带、包装纸、编织袋等包材及耗材的使用，降低包转成本；同时通过订单的整合及合理的计划，提高临时人员及设备的利用率，减少发货时间，从而降低人工成本。

**最新主管转正述职报告篇三**

三个月前我来到了xxxx工厂工作，目前任职为仓库主管，现如今三个月的试用期已过，我顺利的通过了工厂的考验，即将转正，为了方便我之后的工作开展，我也是对我这三个月的工作做了详细的回想和思考，看是否存在有待改进的地方，以下就是我对自己三个月试用期的工作总结：

因为我之前做过类似的管理工作，所以对这份工作也是存在着一定的帮助，我在领导的帮助下，仅仅花了三天的时间，熟悉自己的工作职责以及工作内容，一开始我还时常需要向领导请教，三天后我就可以很好的完成自己分内工作，跟手下的几个仓库管理员也是相互认识了，到现在已经算是非常的熟络了，我能这么顺利的通过试用期，跟自己这么快的适应工作有很大的关系，跟自己这么快步入正轨更是有很大的干系。

我不是一个投机取巧的人，在我看来一份工作要做好的前提下，就是自己要先对这份工作了解，然后再发自内心的喜欢上它。我就是一个对待工作十分热衷的人。

1、仔细的了解了一遍工作当前的财务情况、仓库大小储存面积以及适宜存放的东西等等。然后对工厂的仓库制定了一系列的，这样会更方便自己的工作开展，仓库的工作会更系统化，也会更容易控制。

2、对仓库的货物出库入库工作严格完成，我会明确到几点钟几分钟出入的库，并且我都会仔细的进行查验，坚决不把有危险的东西入库。

3、对于我所负责的那几个仓库管理员，我也是会严格的进行考勤，没有任何的网开一面可将，犯了错我就会罚，为了让他们的工作更加的系统化，更加的贴合我的想法，我也会定期的会他们进行培训和开会，其主要的目的还是想让互相之间的工作没有隔阂。

4、各个仓库的看管工作我也要会做好，在他们检查完之后，我会再进行检查一遍，保证仓库内干燥，也得保证没有任何起火的危险，更是要做到防盗的工作。

既然我现在已经是工厂的一员，我就不会在乎自己是否已经转正，我会根据自己的工作经验，对仓库进行评估，然后提出自己的意见，比如有哪些改进的地方，仓库的管理模式有哪些地方需要改进等等，有一些已经得到的工厂领导的采纳，并且已经落实下去了，站在相应的职位，我就要做好相应的贡献，这样才能对得起领导的信任。

仓库主管的工作，我还是能够很好的完成的，我非常的有信心在自己的转正之后，把自己工作做的更好!

**最新主管转正述职报告篇四**

本人通过近三个月的工作，目前已对公司组织结构、部门职责、信息流、单据流、实物流及资金流等有了较深的了解，熟悉掌握了储运业务流程、工作现场管理、工作任务安排、周边业务接口关系等，并且已能够很好地融入团队，与销售、财务、仓库服务商、运输服务商、印刷厂等通力合作，正确、及时地完成公司的交付目标及任务，因此在此提出转正申请。

试用期工作总结：

1、在前任主管的协助及指导下，从3月17日至3月24日完成了《xxx之友》3期第2批及2期第4批共计96240本的计划、资源组织、分拣、包装、发货等工作，据此基本了解了物流业务流程及接口关系。

2、从3月24日至4月2日主导完成了学语文4期第1批共计约45万册的包转发货任务，并完成了库房资产的交接清点(含设备、辅料、工具等)，以及学语文20xx年2、3期的盘点。

3、从4月3日至6月5期组织完成了学语文4期第2批、5期、6期、78期共计约171.4万册的接收、入库、分拣、包装、发货、配送等，每期库存误差比例控制在目标范围内(目标值1‰)。

4、在历史业务流程基础上，同时在不影响交付质量的前提下，对到货、分拣、包装、发货等部分操作进行了改良性的调整，提高了库存场地的利用率、库存货物的周转率及分拣包装的工作效率，并降低了错误返工率。

5、在信息流方面对前期零散的订单信息进行了模板化整合，减少了信息传递的错误及散失对业务的不良影响，降低了储运与市场环节之间反复确认的工作量;同时对单据核对方式进行优化，将原先3天完成的工作量缩短为2天。

后续工作策略：

1、流程方面：建立并逐步优化储运环节的计划、订单处理、货物接收、在库管理、分拣包装、运输配送、客户服务管理等业务流程，实现相关业务操作的标准化、规范化、制度化，做到有据可依。

2、人员方面：通过各种渠道建立临时点数人员、临时包转人员的资源池及相关人员的情况说明，并定期维护更新;对内合理实行岗位轮换制度，减少人员变化对业务的影响。

3、物料方面：通过更加合理地安排发货计划，平衡到货、包装、发货等之间的步调，减少资源、时间等方面的冲突，提高包转合理性、库存周转率及整体工作效率。

4、设备方面：建立设备定期保养及维护制度并严格落实，提高打包机、叉车等设备工具的可用率，避免影响正常业务开展。

5、成本方面：通过历史数据分析对比，合理地对包装方式、运输方式等进行调整，减少打包带、包装纸、编织袋等包材及耗材的使用，降低包转成本;同时通过订单的整合及合理的计划，提高临时人员及设备的利用率，减少发货时间，从而降低人工成本。

**最新主管转正述职报告篇五**

本人于20xx年x月x日来到公司，担任行政管理中心行政经理一职，转眼间三个月的试用期已经过去。在此，回顾并总结一下这段时间的工作、反思一下自己的不足、思考一下今后的工作计划，是非常必要和及时的

三个月以来，在领导和同事的共同支持帮助下，在为公司的发展作出了努力的同时，也使我在工作上有了长足的进步。领导质朴真诚的处事风格、以人为本的人文化管理、谆谆善诱式的指导理念，给我带来了广阔的发展空间和发展机遇。现将试用期的工作情况汇报如下：

1、公司规章制度管理

1)主持编制公司各项人事、行政管理规章制度，报上级领导审批;

2)监督、检查各项制度的执行情况，并适时地对制度进行修正和完善;

3)人力资源方面的员工招聘、员工档案的建立与保管等制度的建设和实施。

2、行政办公事务管理

1)管理办公室日常工作;

2)组织公司员工节日会餐、体育比赛项目等有益于团队建设的活动。

3)主导员工在职培训，提高员工素质。

4)公司网络管理，网站内容更新与建设。

3、行政后勤管理

1)负责做好后勤保障工作，确保公司整体工作有序进行;

2)负责公司辖区内的公共秩序、环境卫生等管理;

3)办公用品、劳保用品的采购发放。

4)固定资产的统一采购、监管、维护及定期盘点。

4、内外关系协调

1)负责公司各部门的综合协调;

2)负责与外部单位的联系、沟通及合作等工作。

5、内控管理

1)在总经理的领导之下，负责总公司及下属公司内控管理，对各项工作进行监督，审视工作流程，规避可能存在的危险，并协助有关部门进行解决等。

激励对于组织经营至关重要。员工的能力和天赋并不直接决定其对组织的价值，只有当其能力和天赋发挥出来才能够为组织带来益处，而员工能力和天赋的发挥很大程度上取决于其动机水平的高低。动机决定了一个人努力的方向即选择做出什么样的行为，努力的水平即行为的努力的程度，坚持的水平即遇到阻碍时付出多大的努力坚持自己的行为。动机的内源性与外源性互补，内源性动机与外源性动机均感觉不足。现在的员工状态是没有好或是不好。混日子拿钱，公司好坏是否有发展似乎都跟自己无关，因为没有竞争所以没有压力。我想每个人都该问问自己，你工作的目的是什么，对于你的工作你做到更好了吗?对工作你是尽力了还是全力以赴了?你的目标和对自己的要求是什么?下一个x年之后在个人技能上、知识的存储上、最能体现个人价值的薪酬上你要达到一个什么样的高度，为此你做出了怎样的努力呢?

任何事物总要经历从无到有，从小到大的历程，这三个月来我们在制度的建设、人文环境、行政后勤等方面已经迈开了前进的脚步，在未来的日子里我们会越走越好的，相信从20xx年开始，公司体制将更加健全，完善，公司各部门将有更大的向心力，凝聚力;20xx年我们会继续壮大的企业。付出与回报是相辅相成的，每个人都将自己看做是企业中的一份子、每个人都为此全心全意的付出、再大的困难再难的坎我们都可以趟过去。企业发展了，个人的价值也将得到提升。

必须要虚心请教，提高服务意识言行举止都要注重约束自己，对上级领导做到谦虚谨慎,尊重服从;对同事做到严于律己,宽以待人;做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自已的一言一行，维护公司和各级领导的威信，维护公司的整体形象。在日常工作中要向同事虚心请教，遇事与同事们多多沟通，对同事提出的问题热情、准确的解答，对于领导交办的任务做到不推诿和拖拉，只有这样，才能保质保量完善工作。

1、隔行如隔山，以往虽有一些行政、人力方面的工作经验但不同的行业之间还是存在很大的差异的。

2、在这三个月的时间，我虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但也存在的一些需要改进和完善的地方，如工作中有急躁、细节上考虑不周全的缺点，组织能力还有待进一步提高。

3、对于公司属处的行业情况需进一步了解补充。我将会在今后的工作中努力学习、进取进一步完善自己，以积极的工作态度、踏踏实实的工作作风、高度的责任感投入到工作中，以期更好的为公司员工服务。

努力工作得到领导和同事的认可，知识技能得到提升对于我来说是最开心最有成就感的事。工作不仅是我谋生的手段，更是回报领导与同事的信任、理解与支持的最好方式，也是一个人实现人生价值的最佳选择。总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题并能够及时的根据公司发展要求进行改进和更正，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善;对工作：力求更好。不断的提升自己的专业水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量，实现企业和个人的双赢!

**最新主管转正述职报告篇六**

进入第三季度，在市办事处和联社的正确领导下，按照市办事处会计主管委派制管理暂行办法的要求，认真学习政治业务知识和金融法律法规，严格履行岗位职责和行使管理与监督职能，以贯彻落实市办事处及联社的各项工作为目标，强化管理，抓落实，规范财务核算，完善费用管理，努力实现全社财务状况的根本好转，同时并积极做好了当前农信社改革有关测算资料的上报等工作，较好地完成了各项工作任务。现就第三季度主要工作述职如下：

1、强内控，抓管理。根据年初工作意见，于8月份与保卫科到碑廓信用社进行内部管理规范试点，首先制定了内部管理规范试点实施方案及相关内部管理考核办法，成立规范试点领导小组，安排具体工作，试点方案中规范了内勤15个岗位的岗位职责及工作规范以及安全保卫11个制度规定，对内部管理制定了详细的制度规定，为管理水平的提高打下了良好的基础；为提高营业厅环境建设及安全保卫设施方面的管理规范情况，先后到日照、黄岛等外地参观学习。其次、搞好内部检查，一是对碑廓信用社在前期股金规范中出现的错账组织有关人员进行内查外核，二是与保卫科配合搞好对站检查，采取抽查、夜间查的方法，重点对各社站的库款、凭证及安全方面进行一次检查。

2、开展达标规范活动。为了继续提高柜台帐款核算质量，提高营业人员的业务素质，开展优质文明服务，加强日常管理和安全保卫力度，制定出台了“岚山联社会计出纳、安全保卫达标规范实施方案”，组织开展达标规范活动。本次活动计划从6月21日起至9月30日止，活动范围共分会计基本规定、现金管理、文明优质服务、安全保卫四个部分，保障各项业务在一个稳健安全的环境中快速健康发展。

3、加强会计检查辅导工作。一是强化了会计检查辅导工作，搞好了对全社内勤人员的管理与考核。三季度对全辖营业网点进行了库款等专项会计检查辅导，通过检查情况看，各社基本能按照会出基本制度的要求办理各项业务，库款核对相符，无重大责任事故，但也存在不少问题，对存在问题按照内部管理考核办法进行了严格处罚，切实做到了检查辅导、查纠并重的效果。二是搞好了会出检查辅导及现金考核。于8月上中旬搞好对各社、部营业机构网点今年以来的会出工作质量和各营业网点的库存限额进行了考核工作。本次辅导检查根据“山东省会出辅导检查实施方案”的有关内容进行，通过检查情况看各营业网点仍不同程度的存在着这样那样的违规违纪和超库存限额问题，针对辅导检查存在的问题对各社部进行了不同程度的处罚，对超库存限额的营业网点对超额部分按照同业往来利率进行处罚，此项工作于本月16号完成。

4、强化对会计主管的管理和监督。为加强对会计工作的规范化管理，使之有章可循，有规可依，根据联社会计主管委派制管理办法要求，对各项会计法规及管理制度、办法进行了检查。如：财务管理实施、委派主管会计工资考核、会计工作质量、有价单证及重要空白凭证管理办法、结算管理办法、会计挡案管理办法等，联社成立了会计工作检查监督小组。每月对委派会计的各项工作进行一次监督检查，发现问题及时予以纠正或者通报批评，确保了各项基本制度、岗位责任制和各项会计财务法规制度的贯彻落实。由于狠抓了委派会计工作的管理，受派会计的责任心明显增强，会计职能作用发挥明显，联社对在上半年开展内部管理综合检查时发现，全处农村信用社会计工作质量较以前得以明显提高。

5、组织开展对人民币的宣传工作。一是按市人行安排，7月份进行人民币的宣传，各营业网点全部发放宣传资料、悬挂横幅，达到预期目的。

6、做好协调关系。于7月份陪同岚山国税局对碑廓、虎山、岚山、营业部的2024年度所得税汇算情况进行检查，由于工作到位，本次检查没有出现其他任何问题。

为了在竞争中求得生存，平时加强了对会计知识的学习，不断提高自己思想道德水准、专业水平和业务技能素质，以最佳业务水平为分支机构提供会计服务。同时，分支机构对联社委派主管会计的素质要求也不断提高，这就要求对具备会计专业资格、具有会计专业知识和实际工作经验、经过专门培训、责任心强的一大批专业人员不断更新知识，全面提升自身综合素质，进而有效地推进高素质的会计队伍建设，提高农村信用社会计管理水平。

1、实行定期例会制度。于每月、季组织召开会计主管员专题会议，主要一是对上级行社转发的有关文件及制度规定进行了全面学习，特别是对今年联社制定出台的有关管理办法进行了专题学习和讨论，二是对委派会计工作进行专题汇报，三是会议布置近期工作，进一步明确思想，统一认识，为做好各项制度的贯彻和落实，打下了良好的基础。

2、加强业务知识学习和考核。

一是加强了对新招大学生专业理论、技术考核。根据年初制定＜岚山联社会出人员学业务、练技术达标考核办法＞要求，于8月12日组织有关科室人员，成立考核领导小组，对04年第二季度新招大学生业务理论、技术进行考核，通过考核发现成绩太不理想，业务技术普遍较差，达标率较低，联社对考核情况下发了通报，对不达标人员按规定进行了处罚，以保证了技术练兵活动的顺利开展和业务素质的提高。

二是搞好知识宣讲工作。根据联社巡回知识讲座安排，搞好了对各社、部财务部分的知识宣讲，三季度重点学习了农村信用社会计结算、储蓄、计算机管理与操作等专业理论知识，进一步提高了全体员工的业务素质和增强执行制度的自觉性和责任感。

1、搞好财务指标的测算工作。根据市办事处2024年财务指标计划，三季度重点对全辖的经营状况进行了详细测算，并拟定了《2024年度经营目标责任制考核办法》及2024年度各项经营目标计划。为实现我社今年全部盈余打下了良好基础。

2、搞好专项央行票据发行的申请上报工作。一是于7月初准备好了票据发行上报的有关文件及测算数据等报告资料；二是于7月19日至23日利用1个星期的时间到市人民人行搞好增资扩股情况报告、专项央行票据申请的上报及有关报表资料的审核；三是陪同市人行来岚山对增资扩股真实性情况的审核；四是于8月初陪同市人行人员到济南大区行搞好专项央行票据申请上报资料的审核。此项工作接近二个星期的时间，经过不懈的努力，申请上报票据发行的有关材料都较好地顺利通过了各级人民银行、银监局的审核，达到了一次申请成功。并于9月3号拿到专项票据的发行承诺书协议书，现已正式入账，拿到的票据全部置换了呆账贷款,置换后使不良贷款较2024年占比下降幅度81、83%；不良占比达到6、91%。资本充足率达到5.44%，这样我社二项指标都达到规定要求，连续保持4个季度，到明年第三季度就能提前兑付票据，较好地完成了本次工作任务，切实做到了一次申请成功发行。

3、认真组织开展摸底调查工作。根据省、市的通知要求，我们积极搞好了省联社关于认真开展摸底调查，全面核实信用社财务、资产状况的统计上报工作。本次调查共计10个表格，时间紧、工作量大，我们加班加点，于8月底前圆满完成并及时上报。

4、积极做好有关上报资料及统计报表。一是于8月中旬积极搞好市办事处交办的上报资料及相关统计报表，①增资扩股及降低不良贷款情况表。

②省联社改革会议要求上报的股金分红情况表，组织形式改革情况表等资料和报表。二是根据市办事处通知要求，搞好了经营情况预测分析重点是：

①止2024年8月底各项经营指标完成情况。

②止8月财务收支情况分析。

③预计今年财务收支实现情况。

④预计今年经营指标完成情况。

⑤当前需要解决的问题。

5、加强财务核算，规范财务收支。根据财务管理办法的配比核算原则，在第三季度制定了计算正常贷款应收利息实施方案及计算工具表，实行由原年末结息改按季结息的办法。并于9月23日组织召开了各社会计主管员会议，进行学习领会，布置计算今年1-9月份各项正常贷款计算应收利息，并纳入当期损益核算。

会计委派制实施以后，会计的监督管理职能充分发挥出来，从源头上控制了违规开支行为。同时根据联社制定的营业费用管理办法，加强了费用管理，严格把关，从严控制费用支出，从而有效杜绝了费用超支和花钱大手大脚的现象。通过加强对费用管理和严格把关，至9月未全社列支费用总额503万元，无不合规定列支费用单据，费用开支符合规定要求，保证了业务正常费用的开支，公用费用支出也得到了有效控制，营业费用的管理运行良好。1-9月份全处信用社均能够严格按照以收定支比例管理费用，无一超列费用现象，同时共制止违规及不规范费用开支189笔，金额23万元，为全社扭亏为盈奠定了良好的基础。到9月底，全社营业费用同比多支223万元，综合费用率同比降低17、98个百分点，费用总量控制在计划以内。

为全面提速2024年全社经营目标，进一步完善经营机制，努力提高经营效益。一是从年初开始对今年的财务指标进行详细了解和测算，为确定今年全社各项经营目标计划做好准备。二是按月、季搞好了财务收支活动分析，及时给领导提供数据，以便正确决策。三是加强对非盈利性资金管理。按照＜联社制定非盈利性资金考核办法＞，及时对各营业机构网点的库存、备用金进行考核，以进一步加强现金管理，努力压缩不生息资金占用，提高资金收益率。从而使经营状况大有好转。全社出现了“两确保”、“两转变”的喜人局面。“两确保”即确保了安全经营无事故，确保了全辖无违规违纪现象发生。“两转变”即会计类型实现了由核算型会计向管理型会计转变，经营效益实现了由全社整体亏损向整体盈余转变。到9月底，实现各项收入2449万元，其中利息收入2102万元，同比增加1582万元，收息率同比提高了3.37个百分点；各项支出1670万元，其中费用支出503万元，同比增加223万元，费用率同比下降17、98个百分点。全辖四社一部全部盈余，盈余额779万元，同比减亏1344万元，盈余面100%，经营效益创历史最好水平。

综观第三季度工作，按照市办事处会计委派工作的具体要求，较好地履行了岗位职责，有效地解决了会出人员的岗位职责，强化了内部管理规范工作，使全辖的会出工作得到了进一步加强，会出工作质量得到了有效提高。但也存在不少问题。主要表现在：一是岗位职责发挥的不够好，以身作则，率先垂范的意识还不够强，存有办事效率不高、工作措施不到位等现象。二是在贯彻落实制度执行上不够认真，监督管理跟不上，存在抓制度落实的力度不够。三是会出人员的整体业务素质未能从根本得到提高，学业务、练技术积极性未能真正充分发挥起来。针对以上问题，本人在下步工作中认真加以改进和完善，按照市办事处领导要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，扎实工作，努力完成市办事处及联社交办的各项工作任务。以上个人工作述职，如有不妥当之处，恳请市办事处领导给予批评，并加以监督。

**最新主管转正述职报告篇七**

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20xx年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，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，截止20xx年12月24日，xx年完成销售额xx元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受报告如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、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。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

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。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

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。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

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。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

（一）市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争己到白热化地步，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

六、xx年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，0\*年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点；二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

（二）xx年首先要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。

（三）xx年自己计划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。

（四）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。

（五）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。

（六）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额。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）xx年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

（四）考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

（五）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，xx年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己的努力！

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

**最新主管转正述职报告篇八**

尊敬的领导：

您好!

20xx年xx月xx日怀揣着新梦想、新起点，我来到崭新的环境，加入全新的公司开始自己崭新的希望，由原本熟练的销售内勤岗位转做客服专员，基于对物业的了解和熟知，加上原有工作的经验积累，到公司入职时第一时间便能快速地进入工作角色，认真尽责地做好公司领导下达的每一件事。作为客服专员，我每天所负责的工作内容包括以下几点：

1、主电话回访问卷调查。

2、业主生态园年卡办理。

3、业主每天生日电话问候鲜花贺卡派送。

4、客服中心不定时举办业主增值服务时活动电话邀约、活动人员名单整理工作(比如品牌行、烧烤之旅等)。

5、理公司微信公众号后台信息留言回复操作，随时支援协助其他部门人员工作。

如果你没做过一份工作，你就不会懂得这份工作的艰难和收获，毕竟没有切身实践就不会有真实的发言权。在还未转做客户专员时的我一度就认为这个职务肯定很清闲，看起来那么不起眼也没什么特别的贡献，如果不是为了能有更多时间去完成自己的终身事情，我可能并不会毅然果断的选择这份工作。但当我选择这份工作后，发现想要做好它依然需要花费我所有时间和精力。因为我想要做好每一件事情，哪怕微不足道，我只为自己的心。也庆幸选择了这个岗位，它让我又重新理解了一些道理，任何一种选择只要是自己想要的那就是值得的，然后只需要尽自己最大努力去做好它、去享受每一天带来的快乐;任何一份不起眼的工作，在一个公司组织内都会发挥着它无形的无穷尽的力量，好比一个螺丝钉一样，虽渺小却不可缺少。

两个月的客服工作让我切身体会到这份工作看似不起眼却蕴含意义，把公司的愿景好心情传播给客户，让客户信赖去感受公司的真挚、热情、责任。我的着重工作是业主电话回访调查及业主生日电话问候，在每一个业主回访电话中我都得到了许多有益有弊的信息，客户会把最真实的感受想法倾诉给我，而我会第一时间记录下他们的\'回馈。

当然每个公司都不是尽善尽美的，这其中也有一部分问题客户，会在电话里对我控诉许多这样那样的问题和麻烦，而我要做得就是耐心去倾听客户的抱怨以及站在物业的角度尽力给出合理的解释，安抚客户情绪。再把这些问题回馈到公司领导层，希望能对公司后续的改善发展起到一丁点作用。

尽管很认真的去做每件事，但还是会存在不足以及自身需要学习新的知识了解更多新的工作技能，以致于能够更好的为公司服务也为了让自己成为更好的人，也非常希望公司领导能给予我新的指示和指导。鉴于自己工作中接触到的事情，建议公司倡导各个部门在工作前一定要做到及时、有效的沟通了解合作，避免出现信息不对称。

述职人：xxxx

20xx年x月xx日

**最新主管转正述职报告篇九**

亲爱的同仁们：大家好!

我于20xx应聘进入xx地下商场，从基层做起，着手开始基层的现场管理及办公文件的整理和收发等事务，随着工作深入担任了运管管理部经理的职务，20xx年随着商场规模不断的扩大和企业的发展，我有幸成为副总经理，我所涉及的业务工作更加广泛。

在过去的时间里，从最开始的初来乍到到现在的初窥门径，我学到了很多我所匮乏的东西，也对这个行业有了深入的了解，在此我将对自己所做的工作进行详细的阐述：

日常管理工作：

1、人员管理：

每天日常的巡场，检查员工行为规范、员工的业务知识能力及员工的招商工作状况等，及时指正员工不当的行为。对于不合规范的经营方式的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及在岗率，避免漏失厅内的管理、销售及招商。

2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每周一、三、五开会时间进行着重强调，督促员工有则改之无则加勉。

针对处理不合理的事件在会上进行研究，找出最佳解决方案。对于相关业务知识能力也会抽出有效时间集体进行培训，重点内容通过考试形式进行检验，帮助员工扩大知识面，提升自身的综合素质，成为一名优秀的管理人员。

3、妥善管理新进员工及离岗人员，尤其对于提出离职人员及时了解其心理动态，在不违背原则的情况下开导员工留任原岗位或调岗，尽可能减少运营管理部人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。

对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等内容的培训及考试，保证新员工的各项基本工作可以顺利完成。

4、商场的最终目的是有一个良性的发展空间，从人员管理到店面管理最终都是为良性发展做准备，只要经营者有利润，才能达到最终目的，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行有奖促销活动，以更好的提升销售。

5、 装修管理：

协助保卫部、设备部与进场装修人员进行前期沟通，装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修要求和注意事项随时给予提示，尽量避免不符合要求的情况出现，要求装修做到无异味，无噪音，无灰尘。审查其装修图纸，约定装修日期，核定用电流量，审批装修防火材料，对接相关装修工作，帮助办理装修审批手续。

6、为打造一个和谐共建的商场，每日从考勤经营者的出勤率开始，规范业户的经营方式，坚决杜绝迟到早退，叫喊叫卖，悬挂自制pop，超摆超放，播放迪曲，办理进退户手续，核算各种费用，延时手续，装修结果的验收，投诉的处理与协调，漏水点的观察和配合维修，配合收取管理费用。

7、能够营造良好的商场购物环境是作为一名管理人员应尽的职责和义务。

未经商场允许商贩在商场内肆意兜售商品的行为本身已经严重影响商场的形象，督促管理人员对待此类事件一经发现，严肃清出场外。同时为保证商场内的环境卫生，散发与商场无关的宣传单如有发现，立即进行制止与清场。

8、一个大型商场不仅在管理与经营上做到井然有序，安全消防工作也是重中之重。

确保每一名业主和消费者的生命财产安全，安全消防工作必须做到位，落到实处。这就需要本部门配合保卫部向占用消防通道和遮挡防火门经营业主进行解释，让其学习到安全消防知识，意识到安全消防的重要性，并且做好安抚工作，保证与业主的良好沟通。

9、在商场进行正常的经营管理时，常常碰到顾客过来投诉的事件。

商场只有协调的权利，没有执法权，所以这要求我们得有极高的职业操守，和化解矛盾和处理技巧的能力，我部门采用个性化处理投诉办法，在管理权利的范围内适当的对顾客进行说服，同时也要考虑到业主的经营方式方法。

因此采用一对一的模式，与顾客与业主在不同场地同时进行协调，为双方争取到最大的让步，使得问题达到圆满的解决。

企划宣传：

在日益激烈的竞争中，打造商场的品牌效益，树立良好的企业形象，商场的企划宣传必须落实到位。有效的营销不仅依靠新颖的创意，更需要强有力地执行与规范操作。对商场的企划宣传方面主要采用媒体投放方式。

媒体投放主要以配合阶段的活动和节假日商场促销为主，以自有的电视广告，广播为重点，派专人制作精良的ppt、ps广告等。选择当地四家重点报纸(大众信息、四海传媒、供求世界、都市导航)进行活动与促销宣传。

商场内外氛围包装。相较于商场外部氛围的包装，商场内氛围的营造显得尤为重要。每逢节假日，学生放寒暑假，都是商场客流的高峰期，这就需要迎合当前促销主题。

为了更好的诠释和演绎促销主题，严格进行对颜色、图案、造型和材质方面的设计和筛选。商场内各个位置的装饰改造，广告设计样式及悬挂，都指派相关人员实施进行。

招商管理：

1、商场的发展，店面的增多，对于我来说是一个极大的挑战，由于尚志市整个市场的经营范围及销售店面的增多与现有消费群体较两年前比较，比例出现稍许失衡，店面的租赁出现困难，租金有所回落，在上一年度租赁期没有结束前由于效益不佳，经营业主纷纷弃店而走，为保障招商工作的顺利进行和店面的饱和度，必须拿出最可行的实施方案。

可理的租金定位，和果断的招商手段使得20xx年11月份300多个店面续租这项工作，在领导的英明领导下，基本取得圆满的成功。

2、对由房主买断的店铺出现的空铺状态，部门内部开会针对各空铺的情况进行介绍和研究，责任不只落实到招商人员，而且发动运营管理部全员进行招商，做到每区的管理员就是本区的招商员，将自己作为投资者的理念去推销介绍，效果非常不错，对接成功近20间店铺。

3、做好商业氛围的宣传，将各梯口充分发挥商业用途，对外进行招集有宣传意识的商家，而且要对到期的广告位做好记录工作，并做好广告宣传内容的破损工作的监督和维护工作，这就需要招商人员确保与商家的良好沟通。

工作中亮点和不足：

亮点：

1、培养专业人才，根据新进人员的特点和拥有的某种技能，安排相应的岗位以符合岗位需求加以锻炼和培养。同时对现有不同性格和能力的员工布置任务时，分出重点和细致交待。避免在工作中走型，走样。

2、细化经营质保金，不需要做到无纸化办公，但要充分发挥现代实用的开发管理软件，将每间店铺都量身订制了一个进退户质保金的小单元，必须录入电脑，做到规范管理。

3、引导业户装修向高档次发展，三期去年第一年开业，业户装修上不敢投入太多，经过优胜劣汰，对新进业户装修时，引导业户向商场内现有装修高档学习，只有这样才有市场。

另外，领导给机会到其他商场学习时将自己认为装修、设计及货品摆放较为精典，值得学习的店面，用jpg的方法记录下来，考察后，让业户学习和效仿。以此来提升商场的整体效果。

不足：

1、跟经营业主的沟通还有待加强，前期主要局限于漏水点、费用的缴纳，租金的沟通，对于人员经营相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表现不足。

所以，现在要做的就是多于业主接触，，与业主建立共存体系，加强感情联系，让业主了解商场的制度与管理方法，使政策、客诉等能更快更好得到实施和处理。

2、提升敏锐度，对业主和员工的不规范的经营和不良行为和语言要有敏锐度，将不良因素和思想消除在萌芽。

今后的工作计划：

1、把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，为总经理分担些许肩上的重任。

2、培养员工的汇报意识，每项工作都要有安排，有落实，有汇报，随时掌握厅内的各项工作，以便下一步工作的开展。

3、向管理要效益，通过管理提升商场的品牌，提高产权价值，让店铺在本年度续租时，在租金上有一个质的提升，让投资者拥有足够的信心将我们商场做为长期持有股来投资。

4、培养整体观念和合作精神，克服本位主义倾向。 增加员工之间的互谅互让，培养员工之间的友谊，满足员工的社会需要，使员工提高工作兴趣，改善工作态度。

**最新主管转正述职报告篇十**

本人通过近三个月的工作，目前已对公司组织结构、部门职责、信息流、单据流、实物流及资金流等有了较深的了解，熟悉掌握了储运业务流程、工作现场管理、工作任务安排、周边业务接口关系等，并且已能够很好地融入团队，与销售、财务、仓库服务商、运输服务商、印刷厂等通力合作，正确、及时地完成公司的交付目标及任务。

以下是对自我工作的总结：

1、在前任主管的协助及指导下，从3月17日至3月24日完成了《xxx之友》3期第2批及12期第4批共计96240本的计划、资源组织、分拣、包装、发货等工作，据此基本了解了物流业务流程及接口关系。

2、从3月24日至4月2日主导完成了学语文4期第1批共计约45万册的包转发货任务，并完成了库房资产的交接清点，以及学语文xx年12、3期的盘点。

3、从4月3日至6月5期组织完成了学语文4期第2批、5期、6期、78期共计约171.4万册的接收、入库、分拣、包装、发货、配送等，每期库存误差比例控制在目标范围内。

4、在历史业务流程基础上，同时在不影响交付质量的前提下，对到货、分拣、包装、发货等部分操作进行了改良性的调整，提高了库存场地的利用率、库存货物的周转率及分拣包装的工作效率，并降低了错误返工率。

5、在信息流方面对前期零散的订单信息进行了模板化整合，减少了信息传递的错误及散失对业务的不良影响，降低了储运与市场环节之间反复确认的工作量；同时对单据核对方式进行优化，将原先3天完成的工作量缩短为2天。

后续工作策略：

1、流程方面。建立并逐步优化储运环节的计划、订单处理、货物接收、在库管理、分拣包装、运输配送、客户服务管理等业务流程，实现相关业务操作的标准化、规范化、制度化，做到有据可依。

2、人员方面。通过各种渠道建立临时点数人员、临时包转人员的资源池及相关人员的情况说明，并定期维护更新；对内合理实行岗位轮换制度，减少人员变化对业务的影响。

3、物料方面。通过更加合理地安排发货计划，平衡到货、包装、发货等之间的步调，减少资源、时间等方面的冲突，提高包转合理性、库存周转率及整体工作效率。

4、设备方面。建立设备定期保养及维护制度并严格落实，提高打包机、叉车等设备工具的可用率，避免影响正常业务开展。

5、成本方面。通过历史数据分析对比，合理地对包装方式、运输方式等进行调整，减少打包带、包装纸、编织袋等包材及耗材的使用，降低包转成本；同时通过订单的整合及合理的计划，提高临时人员及设备的利用率，减少发货时间，从而降低人工成本。

转正述职报告 | 述职报告格式 | 个人述职报告

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找