# 2024年建筑公司总经理述职报告(20篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-07-17

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。建筑公司总经理述职报告篇一大家好!过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**建筑公司总经理述职报告篇一**

大家好!

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持 有希望比一切都好 的经营理念，正确面对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了一定成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人工作总结报告如下：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应20xx年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期保持在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在20xx年一定会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在客户要求下我们通过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到95%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

5、制度、流程得到进一步完善。

十月份共制定或修改了《程序文件》《出入库流程》、《物料报废流程》等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，201x工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性一定会起到很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升。

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

7、营销战略的规划和品牌的推广。

面对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程;建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划;从品牌推广到渠道管理;从市场调查到营销计划;从市场分析到营销策;从客户管理到发展趋势等销售体系现已经正常运营。

8、财务系统的建立、健全。

公司财务状况一直是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行责任到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制;从账款回收到税务策划等系列问题得到改善，在企业风险控制我用自己专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于公司、有利于社会的人。

除了上述几个方面工作外，还在人力资源财务，产品研发等工作进行了指导和目标设定，质量体系认证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们，201x既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

201x，我们的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范优化、确保员工队伍更加稳定。

为了能实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人建议。

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

1)人力资源管理方面。还停留在以人事行政事务性管理阶段，缺乏人力资源战略规划、胜任素质模型建立、职业生涯管理、培训效果评估等;

2)在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3)在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4)在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5)在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢?

第一，充分利用公司提供的学习平台，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求 精益求精，不断创新 的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步!

第三，深刻理解透 以人文本 管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

2、抓住关键，提升效率，确保品质更上一层楼

201x年可以看到，我们的质量事故等等问题。尤其是返工问题，事实说明,我们从产品测试到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在20xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立 公司 的良好形象，满足市场销售需要。

3、做好招聘与留人工作，确保人力供给满足发展需要。

在201x年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足;二是管理方法欠缺;三是制度不完善。

201x年根据公司销售目标额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是以牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

5、完善制度与流程，提升执行力。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做;有人就是不听从上级意见和工作安排;规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里?一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全;金蝶软件系统投入使用不正常，希望在20xx年上半年pmc、财务部部抓紧落实，组织培训，让每个系统操作员都熟练运用。

6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境。

201x年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。20xx年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

7、制定标准定额，控制制造成本。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在20xx年，工程、品质、pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降低制造成本而努力。

8、加强外协控制与管理。

我们好多产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是我们内部数量控制不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在20xx年，我们必须重视外协厂商的管理与控制。pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商、oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供最佳性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取;新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在董事会的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大干部职工要以这次总结大会为契机，认真落实总经办201x年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展公司新格局。

新年即将到来之际，祝全体同事及家人新年愉快，猪年工作更上一层楼!

祝公司兴旺发达，基业长青。

述职完毕!

谢谢大家!

总经理：

201x年12月30日

**建筑公司总经理述职报告篇二**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

时光飞逝，20--年已渐去渐远。在各位领导的关心及指导下，在各位同事的支持及努力下，我们共同完成了20--年各项工作。在过去的一年中我带领生产部门所有员工积极努力、开拓进取，在完成各项指标任务的基础上对各项工作也做出了相应的提升与改进。现就20--年各项工作完成情况及20--年工作计划做如下汇报：

一、20--年各项工作完成情况

生产计划协调方面

20--年吉林公司计划销量25万立，生产部共完成生产任务23、56万立，完成计划的94、2%。在保障计划的完成过程当中我们积极做好生产协调，本年度实现了与--公司的强强联合，签订了外委加工协议。并与--公司有借站往来，有效的弥补了在生产紧张的过程中供料不及时的问题。本年共借入1--17立，借出8177立。

技术试验提升方面

20--年配合比成本较计划降低75、79万元，节约3、22元/立。主要有以下两个原因达到成本控制目标：

1、降低成本，用一句话概括起来就是混凝土配合比优化，通过材料验收控制、材料计划控制、材料价格控制等材料成本的控制，以优化混凝土配合比。

2、通过大量的试验，优化混凝土配合比。①在保证其混凝土各项的基础上，进一步提高c40以上混凝土掺合料使用量。②使用聚羧酸高效减水剂，降低水灰比，调整混凝土胶凝材料比例。

安全管理工作方面

1、严格执行公司各项规章制度。我公司按集团公司及长春公司要求，以公司实际情况出发，严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。安全生产管理是确保生产有序进行的前提，在安全管理方面，本着谁主管、谁负责的原则。在1月份全公司范围内层层签订安全生产责任书，做到一级对一级负责;根据生产实际情况，及时补充修订岗位安全生产责任制，岗位安全操作规程，并做到制度上墙;进一步强化安全锁定管理，按照集团公司要求，完善安全管理基础档案。

2、加强培训频率、强化职工安全意识。20--年培训类型分为七类，包括新入厂人员三级安全教育培训(厂级、部门、工段)、开工前安全教育培训、春季防火安全教育培训、冬季防火安全教育培训、冬季施工安全教育培训、驾驶员月安全教育培训及全员季度安全教育培训。公司范围内每月组织一次安全月例会，生产工段和运输工段每周组织一次安全周例会。例会中强调安全生产、道路安全运输的重要性，利用例会及时传达上级有关安全生产方面的文件精神，并及时贯彻执行。使职工树立“安全第一”的思想，为生产的安全有序进行保驾护航。

3、严格执行施工现场安全评估、巡查、检查、不定期抽查的标准。坚持安全巡查、检查制度。生产运输部每周一次安全检查，公司安全主管每日一次安全巡检。认真检查岗位人员安全锁定的执行情况，严格“执行三级检查制”，做到不走过场，对站内重点部位、施工现场足一检查，对发现的问题及不安全因素，及时加以整改落实，确保生产的安全有序进行。

4、道路运输安全管理是商混企业安全管理的瓶颈，集团商混企业连续发生了几起重大交通事故，在早例会、班前会上分析、吸取事故教训，同时完善落实安全奖励制度，使安全管理成为自下而上，自上而下的一体化管理体系。

二、工作中存在的不足及改进措施

20--年有成绩也有不足。在生产组织方面由于生产旺季运输车辆、泵车不足，直接导致集中供货时出现短时的延迟供应等情况。虽然公司协调相关单位借车、借料供应，仍未能做到完全满足客户需求。对此我们将在20--年的生产工作中提前做好准备工作，根据经营部提供的合同量做好生产预判，冬检时做好车辆及生产设备的全面检修工作，同时与相应企业签订好租车合同，与相关单位签订好借车协议等方式来满足生产需求。

在安全管理方面，公司在20--年中虽无恶性安全事故发生，但也发生了两起较为严重的安全事故。虽然我们已经通过调整安全奖惩力度、加强安全培训等方面，控制安全隐患，做到了安全事故发生率的降低，但是由于驾驶员流动性较大，新上岗员工安全素质、安全意识与公司要求有一定距离，因此造成了公司损失。对此在20--年我们将制定更为完善的安全保障措施，通过加强驾驶员驾驶技术月度评定，季度考核等方式从根源上提升驾驶员的技术水平，减少安全事故的发生。同时增强检查及教育力度，增加酒精测试的频次，结合集团公司及其他企业的安全事故材料做好安全培训工作，让驾驶员安全警钟长鸣，提升安全意识。

三、20--年工作计划

20--年我公司生产工作仍围绕保障安全、提升质量、顺畅供货、严控成本四个核心开展，在安全管控方面严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。加强培训频率、强化职工安全意识。

在提升质量方面基于优化配合比的同时要使商品混凝土出厂合格率100%，加强进厂原材料的检验，要求中控员搅拌时准确输入混凝土配合比，技术员及操作人员必须经常监视混凝土的坍落度及和易性，对出厂混凝土进行“十”车重抽检及唱票制度管理。在顺畅供货方面首先保证车辆设备完好率、运转率达到95%，要求调度、车队长及生产主管紧密协调配合，根据经营部下达的生产计划合理排序，必要时向有长期合作关系的商混借车以满足生产需要。

在严控成本方面组织试验室人员利用停产期间进行混凝土配合比优化试验及生产混凝土配合比复核试验，通过近300组混凝土配合比优化试验，使用新材料降低混凝土成本、进而增加混凝土销售能力。20--年要从本质上提高员工保障安全、保障质量、提高生产效率的自觉程度，要继续推行成本标准化建设，提高标准的先进性，重点测算生产运输各环节成本，形式专项专管，降低各项成本支出。要着重做好质量技术管理梯队和供货服务管理梯队建设，大力培养高、精、尖的质量管理人员和调度人员，保障生产工作的稳定性。

四、小结

任职以来，做了不少具体的工作，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。这表现主要是要进一步加强管理工作的计划性、系统性、科学性，提高综合分析、解决问题的能力;在完成领导交办的任务的基础上，发挥总经理的参谋、助手作用;继续加强业务知识的学习，进一步提高写作水平。我没有什么谋求利益和享受待遇的权力，有的是承担责任、带头工作的义务。既要事无巨细、认真做好具体的工作，还要进行宏观的管理。在平时的工作中，对领导交办的工作，我从不讨价还价，保质保量完成;对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同其他几位经理的工作协调上，做到互相了解、真诚相待、互帮互学，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。

这一年来，我的工作得到了领导和周围同事们的认可，我深知表扬的背后有我们生产部各位同仁的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

述职人：---

20--年--月--日

**建筑公司总经理述职报告篇三**

尊敬的各位领导，大家好：

我叫，任xx公司xx部经理，主要负责各个车间的技术、质量和安全生产工作。一年来，我严格执行总经理的各项生产经营管理工作的工作部署和要求，全力做好助手和参谋角色，求真务实，勤勉敬业，全面完成了各项安全生产管理工作的既定工作目标。现按照年度述职方案要求，就xx年主要工作汇报如下，请各位领导批评指正：

【20xx年工作任务目标完成情况、重点工作及取得的成绩】

实现安全生产零事故;实现产值亿元，利润xx万元;研发新产品6种，新增产值xx万元，新增利润xx万元;完成技改项目xx项，培养机长xx人;半成品一次交检合格率达到%，提高了xx个百分点，成品一次送检合格率达到%，提高了xx个百分点，成品出厂合格率100%;实施成本控制目标管理，主要、材料消耗量降低%，执行材料折价置换措施，置换材料吨，节省材料购置资金xx余万元，创收xx余万元;清理库存xx万元，节省利息xx万元;完成x类x项管理提升，安全生产各项管理工作日趋规范和严谨。

【20xx年工作过程中的经验做法】

一是产品生产主导地位的确立促进了公司知名度的快速扩展和品牌美誉度的有力提高，证明了技术创新和产品研发是公司核心竞争力提升的重要途径。二是深入实施管理提升战略是推动公司持续快速发展的坚强保障，我们进度管理、质量管理、成本管理和部室职能转变等各项新举措产生了更高效能。三是职工年代和工作观念的差别决定着我们各项工作结果的优良中差，职工队伍的执行力建设、整体技能提升和行为观念的有效统一是开展各项工作的重要前提。

【20xx年工作中存在的问题与不足】

一是现场管理及日常督查需进一步加强;二是专业人才匮乏，信息采集封闭，产品研发及更新有待提高;三是队伍的素质技能建设需进一步提高，规范统一的工作观念和技能培训应成为今后工作的重点。

【20xx年工作思路、目标、工作计划及主要措施】

①力争实现、产品产值亿元，利润xx万元;力争实现产值xx万元，利润xx万元。 ②全力做好、扩建项目的基础建设及设备的安装调试工作，确保xx年xx月xx日前达产达效。③着重操作、机械、电气设施、财物和交通安全，严格落实安全防范措施，确保实现安全零事故管理目标。④统一核算流程，提升定额标准，发掘全员潜力，实现科学调度，确保产能高效产出。⑤实施全程控制，提升操作技能，加强流程、设备改造和技术创新，严格目标管理，实现半成品、成品一次送检合格率达%以上，成品出厂合格率确保100%。⑥实现材料实耗量x-x%的新增节约，参照比重、可生产长度及价格三项参数，实现材料的最低化消耗。⑦以系列产品的持续研发和品质提升为主，力争实现产值xx万元，利润xx万元。

我的汇报完成，谢谢各位领导。

**建筑公司总经理述职报告篇四**

尊敬的公司董事会：

xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并且一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并且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，并且积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能够做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们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，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们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，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以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的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们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，并且积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并且按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务，改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。截止xx年底安全供气万方，完成年度责任目标的%，同比增长%;经营总收入万元，完成年度责任目标的%，同比增长%;实现经营利润万元，完成年度责任目标的%，同比增长%;供气输差率%，比年度责任目标下降个百分点，较去年下降个百分点;新增天然气用户××户;全年人工工资万元，同比增长%，对外各项业务支出万元;

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

述职人：

20xx年xx月xx日

**建筑公司总经理述职报告篇五**

尊敬的公司董事会、各位同事:

大家好!

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“有期望比一切都好”的经营理念，正确应对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司持续了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了必须成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人工作总结报告如下:

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应20xx年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期持续在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改善，持续完善，在20xx年必须会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在客户要求下我们透过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，职责到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据透过几次抽查，到达95%左右。但其它各仓还务必加强管理，用心配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品到达98%以上。

5、制度、流程得到进一步完善。

十月份共制定或修改了、等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，20xx的出台，对留住员工，调动员工用心性必须会起到很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了必须提升。

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了必须提升。实际中能够看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

7、营销战略的规划和品牌的推广。

应对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程；建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划；从品牌推广到渠道管理；从市场调查到营销计划；从市场分析到营销策；从客户管理到发展趋势等销售体系现已经正常运营。

8、财务系统的建立、健全。

公司财务状况一向是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行职责到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制；从账款回收到税务策划等系列问题得到改善，在企业风险控制我用自我专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自我的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自我、有利于公司、有利于社会的人。

除了上述几个方面工作外，还在人力资源财务，产品研发等工作进行了指导和目标设定，质量体系认证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们，20xx年既是充满期望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将应对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要持续清醒的头脑，应对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

20xx年，我们的工作思路是:正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保:确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范优化、确保员工队伍更加稳定。

为了能实现三个确保，我们务必看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人推荐。

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如:

1)人力资源管理方面。还停留在以人事行政事务性管理阶段，缺乏人力资源战略规划、胜任素质模型建立、职业生涯管理、培训效果评估等；

2)在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3)在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4)在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5)在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢?

第一，充分利用公司带给的学习平台，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时务必落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步!

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业潜力的发展是相互依靠的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工带给一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

2、抓住关键，提升效率，确保品质更上一层楼

20xx年能够看到，我们的质量事故等等问题。尤其是返工问题，事实说明，我们从产品测试到出货过程存在一系列品质问题，突出表此刻员工品质观念不强、职责心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在20xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们必须要树立“公司”的良好形象，满足市场销售需要。

3、做好招聘与留人工作，确保人力供给满足发展需要。

在20xx年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题:一是人员供给不足；二是管理方法欠缺；三是制度不完善。

20xx年根据公司销售目标额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们必须要高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备必须的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是以牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观能够不一样，但作为一个团队，我们工作的步伐务必要一致。在新的一年里，期望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

5、完善制度与流程，提升执行力。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如:产品要求100%首检，但有员工不做；有人就是不听从上级意见和工作安排；规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里?一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年，期望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全；金蝶软件系统投入使用不正常，期望在20xx年上半年pmc、财务部部抓紧落实，组织培训，让每个系统操作员都熟练运用。

6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境。

20xx年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。20xx年人员超多增加的状况下，后勤管理上工作量更大，所以，推荐要务必加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时带给修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

7、制定标准定额，控制制造成本。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

期望在20xx年，工程、品质、pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理带给数据，为降低制造成本而努力。

8、加强外协控制与管理。

我们好多产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们务必解决好现存问题:一是我们内部数量控制不好，加之供应商管理也十分落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在20xx年，我们务必重视外协厂商的管理与控制。pmc带头，工艺部门、品管部门要用心参与，对供应商、oem商进行科学的评估与选取，寻找能带给性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商职责的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取；新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信:困难只是暂时的，我们在董事会的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就必须会稳步发展。

期望全公司广大干部职工要以这次总结大会为契机，认真落实总经办20xx年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展公司新格局。

新年即将到来之际，祝全体同事及家人新年愉快，鼠年工作更上一层楼!

祝公司兴旺发达，基业长青。

述职完毕!

**建筑公司总经理述职报告篇六**

非常感谢公司领导及职工对我的信任，委任我担任\_\_公司经理。自我担任\_\_公司经理第一天起，我就知责任重大，在我的背后，是\_\_公司1700名职工的期待。两年来，我无时无刻都在鞭策着自已，勤勤恳恳做事，扎扎实实做人，对工作无怨无悔，从不推诿，对自已严格要求,团结同志，以身作责。为了\_\_公司能够摆脱困境，我可以无愧自已的说：我尽力了。但是客观环境的残酷和自已能力水平的限制，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\_\_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%。

～年\_\_公司在公司的正确领导和支持下，我们\_\_公司领导和全体职工齐心协力，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\_\_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;劳务输出没找到实破口;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。

一、经营成绩稳步提升：

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。今年到目前为止，我们已承接任务近\_\_\_万元，这是\_\_阳公司成立以来的水平。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\_\_公司的经营环境，将建新公司合并以及将\_\_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。\_\_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\_\_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，几乎没有扎实的休息过几天，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，到目前为止，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：

\_\_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。

二、质量水平有所提高

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紧。我们经常跑工地，特别是节假日，很少何过，对项目做到心中有底，掌握工程的具体情况，关注项目的质量安全情况。

三、管理有所加强

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的基点，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\_\_公司的工程。我经常给大家贯输一种思想，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，就要开拓一片市常

四、稳定工作从来不放松：

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\_\_公司早日摆脱困境而努力。

**建筑公司总经理述职报告篇七**

各位代表、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

20xx年，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达到\*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、认真学习贯彻 “三个代表”重要思想及党的xx届三中全会精神，在实际工作中深刻领会党中央确定的各项工作方针的深刻内涵和新时期加强两个“务必”的重大意义，以及“八个坚持、八个反对”的精神实质，把思想和行动统一到党中央的路线方针政策上来，创新发展。

2、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。

3、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，深入实际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。

4、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。

5、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。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

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，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

谢谢大家!

**建筑公司总经理述职报告篇八**

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“有希望比一切都好”的经营理念，正确面对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了一定成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人工作总结报告如下：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应20\_年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期保持在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在20\_年一定会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在客户要求下我们通过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到95%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

5、制度、流程得到进一步完善。

十月份共制定或修改了《程序文件》《出入库流程》、《物料报废流程》等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，20\_《工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性一定会起到很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升。

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

7、营销战略的规划和品牌的推广。

面对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程;建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划;从品牌推广到渠道管理;从市场调查到营销计划;从市场分析到营销策;从客户管理到发展趋势等销售体系现已经正常运营。

8、财务系统的建立、健全。

公司财务状况一直是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行责任到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制;从账款回收到税务策划等系列问题得到改善，在企业风险控制我用自己专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于公司、有利于社会的人。

除了上述几个方面工作外，还在人力资源财务，产品研发等工作进行了指导和目标设定，质量体系认证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们，20\_年既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

20\_年，我们的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范优化、确保员工队伍更加稳定。

为了能实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人建议。

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

1)人力资源管理方面。还停留在以人事行政事务性管理阶段，缺乏人力资源战略规划、胜任素质模型建立、职业生涯管理、培训效果评估等;

2)在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3)在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4)在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5)在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢?

第一，充分利用公司提供的学习的平台，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步!

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

2、抓住关键，提升效率，确保品质更上一层楼

20\_年可以看到，我们的质量事故等等问题。尤其是返工问题，事实说明,我们从产品测试到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在20\_年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立“公司”的良好形象，满足市场销售需要。

3、做好招聘与留人工作，确保人力供给满足发展需要。

在20\_年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足;二是管理方法欠缺;三是制度不完善。

20\_年根据公司销售目标额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是以牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。

在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

5、完善制度与流程，提升执行力。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做;有人就是不听从上级意见和工作安排;规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里?一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全;金蝶软件系统投入使用不正常，希望在20\_年上半年pmc、财务部部抓紧落实，组织培训，让每个系统操作员都熟练运用。

6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境。

20\_年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。20\_年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

7、制定标准定额，控制制造成本。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在20\_年，工程、品质、pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降低制造成本而努力。

8、加强外协控制与管理。

我们好多产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是我们内部数量控制不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在20\_年，我们必须重视外协厂商的管理与控制。pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商、oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供最佳性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取;新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在董事会的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大干部职工要以这次总结大会为契机，认真落实总经办20\_年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展公司新格局。

新年即将到来之际，祝全体同事及家人新年愉快，虎年工作更上一层楼!

祝公司兴旺发达，基业长青。

**建筑公司总经理述职报告篇九**

尊敬的公司董事会：

xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，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，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们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，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们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，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以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的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们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，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务,改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。截止xx年底安全供气 万方,完成年度责任目标的 %，同比增长 %;经营总收入 万元，完成年度责任目标的 %，同比增长 %;实现经营利润 万元，完成年度责任目标的 %，同比增长 %;供气输差率 %，比年度责任目标下降 个百分点，较去年下降 个百分点;新增天然气用户××户;全年人工工资 万元，同比增长 %，对外各项业务支出 万元;

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

**建筑公司总经理述职报告篇十**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

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;首先要感谢敦敦教诲的领导，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、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，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。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元长率为%。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，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。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：

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。

结合销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸1。5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展的销售工作：

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;制定市场宣传策助免费帮您找!

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，消灭空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

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。

我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

20xx年度部门经理述职报告

报告人：

部门：

职务：经理

述职要项：

1、岗位业绩完成情况

2、管理完善及技术进步

3、团队建设

4、自我成长

5、综合评价

在完成业绩时存在的亮点

1、对于进来询问的顾客，服务员都以最热情的态度去解答，就是为了留住每一位顾客。让其尝到长沙本色菜肴。让客人尝到了湘妹子的热情。

2、在推销上有一定的力度。在客人能够接受消费水平下，点菜员从原来的人均35。40。45这是有一定的进步和突破的。(当然其中会有物价上涨，环境档次提高的因素)

存在的暗点

1、首先在接受公司目标时，没有一定的坚定信念。而产生一种恐惧和排斥心理。没有想要达成目标的欲望。

2、从公司最后一次调薪开始，人员有一方面的情绪波动。虽然部分已解决，但是喊客人员尤为严重。多次沟通，但效果不大。而且，喊客人员的岗位在门店外，其脱岗现象很严重。所以，在保证人均和顾客满意度的同时，进店的人数减少，也是其中重要的一部分。

3、在思想上还未转变。最近一年来整个餐饮业的竞争比较大。在三兴街一带新开的特色烤鱼。烤肉店，还有装潢时尚，设备齐全的香锅店人气都比较旺。他们抓住不是流动人口，而是靠特色服务，特色品牌赢得了广大顾客的青睐。我们有着得天独厚的条件坐享其成时，却忘了怎么才能为精益求精，创新品牌。

4、今年有过几次关于菜品的菜价，份量，秘方胡改量的调整，在顾客接受方面还有一些波动，这也是我们没有预料到的。对顾客的心理需求，掌握得不明确。

管理完善，技术进步

1、流程：在这期间，给员工进行了服务的整套流程。

让每个员工对自己一天的工作有一个了解。从客人还未进门的主动介绍，一直到客人用餐出门，都随时提醒自己，在什么时间应该去做什么样的工作，说什么样的礼貌用语。开市和打烊流程，让员工知道了所有卫生区域的细节和内容。不再盲目的搞卫生。例会流程也很好的实施下来，让每个员工都可以提前作好管理体层的实习。让员工从中激发对工作的上进心，让员工各方面的能力得到提升。(个人收获：让流程就像吃饭一样，成为一种习惯)

2、标准：前厅分为迎宾部，服务部，收银部，保洁部，果汁部，传菜部。各项部门整体能按标准流程进行工作。但由于有时个人习惯和不严谨，对于标准的追求还得加强学习和进步。(个人收获：没有标准就是标准，我们的标准是以顾客满意为前提的。顾客的标准即便是我们的标准)

3、执行：门店基本上能贯彻执行公司的各项工作和思想。虽然其间因为工资调整，签订劳动合同，年前的工资扣半，在整体上员工对其事件的情绪波动很大，但终通过沟通，达成共识。从而未引起实质性的损失。虽然有时对公司高层下达的指令，员工不易接受。但是李总说过，执行是一种能力。正是因为这样，我们的能力才能在这种情况下得到一定的提升。对于公司下达文件也有安排员工积极了解学习。{对于个人而言，自我感觉是接受能力有，但是对于执行，还像个不成熟的孩子。但是我相信，只要认识自己的不足，和接受的心理，自己的执行能力会越来越强。不是别人不愿意执行，也有可能跟方式有关}

团队建设

1、技能水平：门店员工基本上都是老手，所以对业务知识是比较老练的。服务流程，处理投诉，推销水平，都有一个很大进步;(个人收获：从低层做起的我，有经历没经验，和大家一起不停下我们学习的脚步)

2、稳定性：年前新入职和老员工有两个离职。一个是因怀孕，一个因为离婚事件不能继续工作。是往年以来，波动最小的一年。半年以上的老员工达到90%。(实践证明，要想取得成绩，就得抓住每个小目标，定下心一步步实现它，不得朝三暮四)

3、梯队建设：这一块还待加强，在职位上没有具体体现出来。工作中培养的储备部长两名，储备点菜员一名。因为调整工资的原因，上报升职得到年后。(个人收获，自己的成功建立在成就别人的上面。有心，用心必定又赢)

自我成长

1、管理技能：管理就是管人理事，管事理人。对于店内物品，固定资产不明确不重视。对于人员管理太自我为中心。(个人收获：以店为家，一丝一毫都跟我有关系，以店为家，爱我的家人。把员工视为姐妹兄弟)关心其工作进步，生活质量。以心换心。

2、个人心态：之前，我是块镜子。所有的东西真实表现。现在学会了，接受，关爱，欣赏，鼓励，支持，……不管是工作不定期星活都会以乐观心态面对。可能受李总影响比较多，反正不能让自己难受……

3、执行力：可以接受公司下达的各项思想和指标。可能是自己的一个习惯和年龄的因素，在执行这一块还不是很到位。习惯被别人牵着鼻子走。最终可以完成工作，但完成速度往往被惰性拉后腿。

20xx的工作安排：认真组织员工学习和培训，全面提高员工服务水平和综合素质，稳定职工队伍。

部门经理写述职的要点

到了年末年初，有些公司要求部门经理进行述职。在看了一些述职报告后，感觉有相当多的经理人不太清楚如何写以及如何写的更让上级满意。好的年度述职报告应包括以下几个部分：

第一，首先说明一下年初确定的部门工作目标或重点工作内容及要求;(如没明确年初的部门目标则可以写年初公司的重点工作目标)

第二，再说明在过去的一年，围绕年初公司的目标与工作重点，部门都做了那几个方面的工作;然后再分项说明具体都做了什么，怎么做的，达到了什么目的和结果。

注：在这部分中，要注意两点：

1、尽量用数据和事实说话;

2、一定说达成的什么目的和结果。

第三，在过去一年所做的工作中，部门工作(内部建设和外部支持等)取得了哪些进步和提升(亮点)?做得好的原因是什么，有没有值得推广的做法等;同时还存在哪些问题和不足，或者遗留问题等(暗点)。要分析原因，明确责任，提出解决办法等。

第四，在下一年，部门的基本打算和计划有哪些(提出重点工作方向与内容)?(也就是说如何比上一年做得更好，如何创造更好的结果，避免上一年出现的问题等)。

注：这部分最重要的有两个问题：

1、先判定好公司对上年部门的期望与要求;

2、分析公司对本部门上年工作有哪些意见等(必须学会预判，解答公司的疑问、意见及关注之处)。

第五，对公司工作有哪些建议。

在整个述职报告中，尽量减少大段的文字性描述，多用图表等表达方式，而且整体表达的逻辑性强，学会从整体展开，层层递进，但又重点突出，不是一堆工作的罗列。

**建筑公司总经理述职报告篇十一**

\_年，在新城区管委会的正确领导下，在投资公司领导班子和职工的关心、支持下，通过个人认真学习，扎实工作，全面履行了自己的职责和义务，较好地完成了所分管的工作和管委会交给的招投标任务。在理论水平、工作经验等方面都有了一定的提高。现述职如下：

一、理论学习和思想作风建设情况

真正做到为人民服务，就需要不断学习，用政治理论来武装自己的头脑，树立正确的人生观、价值观和世界观。

在过去的一年里，我坚持学习政治理论和党的方针政策，学习党的\_届五中、六中全会精神，认真领会党的一系列方针、政策，结合自己的思想实际，力求在实践上下功夫。始终把实践“三个代表”作为学习的最终目标。我深切地体会到，作为一名新城区的建设者，按照新城区“团结、实干、拼搏、向上”的方针，作好自己的本职工作，做到“以事业统一思想，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

一年来，我始终把思想作风建设摆在第一位。不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，我始终把管委会和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，并时常告戒自己“新城区的建设事业无小事”，一切从建设新区的要求和管委会、公司利益出发，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

二、履行自己职责，完成好自己分管的工作

按照“三年出形象，五年成规模，十年铸精品”的思路，遵循“高起点、高标准、高水平、高速度”的发展要求，以及融资项目管理工作的实际需要，针对新城区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情况，作好新城区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。在赵总带领下，组织公司有关同志，内修素质，外树形象，狠抓落实，强力推动，通过大家的辛勤努力，投资公司的融资管理、项目前期准备工作稳步发展，积累了一些宝贵的经验。

1、配合财务部完成了在建设银行融资4000万元人民币。为配合好此项工作，我积极和市建行有关部门沟通，交流有关情况。今年元月份，一场突来大雪封闭所有道路，

根据国家开发银行等银行融资规范，对融资项目的管理也提出了严格要求。为此多次主动和公司班子一起研究融资政策，向管委会领导、市发改委有关领导汇报工作方案。不但提高了工作效率，而且也使融资项目得到更加科学、合理的管理和建设，对项目下一步的具体落实提供了可靠依据和保障，达到了推动工作、规范管理的目的。

2、根据管委会基础建设项目、城市配套建设项目融资进度安排，作好大量基础性先期工作，保证项目资料、手续完备，达到只要具备具体条件就可以马上开工的标准，促进新城区项目建设的快速进展。

完成市会议中心、第二安置小区、华山半岛生态植物博物园、供水管网三期工程项目的可研编制、环境评价工作。其中，会议中心、华山半岛生态植物博物园项目已经得到批复;另外二个项目的可研报告报批已经完成，待发改委批复。完成了国家开发银行的融资要求。根据需要，如果通过其他商业银行、信用社等金融机构进行融资，也可以使用这些批文和可行性研究报告。这些工作对于超前、多渠道融集资金，起到很大的推动作用。

其中供水管网三期项目的批复，已经取得建设银行项目融资1000万元，为新城水务公司的工程建设打下基础。

3、组织省内知名专家和省环保局的有关领导共同为新城区的环境影响评价提供指导意见和建设性方案。

环保是“第一审批”又是“一票否决”，如果环保不通过，不仅新城区建设规划不能审批，银行不能融资，整个新城区开发建设也将被迫停建或一直处于违法建设状态。这样将给新城区以后的工作带来难以估量的影响。

鉴于《河南省平顶山市新城区规划区域环境影响评价大纲》已得到省环保局的批复。今年委托市环境监测中心完成环境评价报告书编制所需的冬季、夏季环境监测报告工作，多次与环保局的专家进行沟通，分析新城区环境保护工作中存在的问题，在项目建设过程中进行完善，为完成新城区区域环境评价报告评审做好准备。

4、参加管委会住宅楼土地使用权挂牌活动，顺利摘得17.7亩国有土地的使用权，为公司下一步房地产开发打下基础，也为项目建设作好土地储备工作。通过完善土地手续，可以加速具体建设项目进度，同时，也为项目融资打下基础。

三、成功经验和今后工作努力方向

回顾一年来的履职经历,我感到既充实,又欣慰。我和同志们一起并肩战斗,不仅增进了了解,沟通了感情,建立了友谊,也获得了许多有益的启示,工作能力也得到了一定的提高。

概括起来有三点启示:一是靠信念成就事业。我刚接到组织新城区的招、投标任务时,面对陌生的工作内容,确实感到担子重、压力大,但我有一个坚定的信念,就是相信组织上的正确领导,相信相关部门间的团结合作,相信同志们的正义感和责任感。凭着这种信念,我克服了工作上一个又一个困难,可以说,信念和毅力使我成就了一些事情,而且在事业推进的过程中又进一步坚定了信念、磨炼了意志。二是靠工作统一思想。我深切感到,工作是统一思想的助推器,是协调关系的润滑油,是形成合力的凝结剂。三是靠个性谋求共识。在工作实践中,我努力学习运用马克思主义哲学的基本原理,科学处理共性与个性的关系,在充分尊重个性的基础上,让一些与共性无碍的个性健康发展,同时采取注重正确引导、提倡相互兼容等方式,使个性与共性协调发展,最终将消极因素逐步转化为积极因素,形成推动所分管各项工作健康发展的合力。

总结一年来的工作,我觉得有所得也有所失,不足之处主要表现在三个方面,这也是本人今后进一步努力的方向。一是要提高认识水平、尤其是加强理论学习，不断充实自己、改造自己、完善自己。特别是对投资公司工作中可能出现的问题和困难,要注重从总体上把握,增强工作的预见性,同时要注意防止头脑发热,处理事情简单化,时刻保持强烈的\'忧患意识。二是要防止急于求成。对工作内容的理解要全面分析，尤其是对于工作的安排要充分尊重现实,体现层次性,区别对待,循序渐进,避免一刀切、一律化。三是严以律己、宽以待人。对自己的工作要高标准、严要求，但对于同志要避免苛求于人。在一些具体问题上不能事事都要求完美,因人、因事、因时要体现区别,以避免无意中伤害同志们的积极性,要注重把大家的积极性发挥好、保护好,营造出一种生气勃勃的良好局面。

**建筑公司总经理述职报告篇十二**

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年已经过去，新的一年已经跨入，回顾过去的一年，在公司领导的指导下，通过全体售后人员的齐心协力，我们取得了一定的成绩，完成了20\_\_年公司下达的任务指标，公司的业绩在持续稳步增长，所有成绩的取得都倾注了我们售后全体同仁们的心血，是他们在岗位兢兢业业，一丝不苟，对客户用心服务，在这里对他们表示衷心的感谢。

20\_\_年是及不平凡的一年，公司年初制定的产值目标任务为1200万，通用下发配件指标为700万。鉴于20\_\_年我们完成产值为907.5多万，产值指标提升幅度较大，全体售后同仁心里感到压力，但都有一股不服输的冲劲，大家都想放手一搏，在经历诸多欢乐与无奈之后，我们终于以产值1300万以超额8.3%完成了任务，配件任务基本100%的完成了通用下发的任务，并取得了通用公司的奖牌。

20\_\_年售后一块由于公司没有全部按通用公司总部的要求进行人员配备，制度还不够尽善尽美，关键岗位员工配备不足，实践操作经验不够，各部门配合不到位，培训力度不够，部分员工的责任心、专业心，工作效率不达标，导致我们在前三季度在客户满意度一块处于整个区域的落后状态。后来我们意识到了问题的严重性，在通用公司区域经理的指导下，我们对关键部门进行了完善，人员进行了配备，同时出台了一系列有利于客户满意度的优惠政策，四季度我们的客户满意度成绩有了明显的起色

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\_30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的经理

其工作职责就是开拓市场和\_公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\_形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\_建成在平谷地区规模、品种、有性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

此致

敬礼!

述职人：\_

**建筑公司总经理述职报告篇十三**

尊敬的酒店领导:

感谢领导对我的信任和关怀，使我能在香格里拉大酒店总经办这个重要的岗位上工作。是香格里拉大酒店培养了我，自从我到香格里拉大酒店工作以来，我们在风雨中一路走来，在总经办工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，个性是香格里拉总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为总经办向带给第一手资料，帮忙决策者管理和经营企业。掌握的是一个企业的经济命脉，以下是我对本酒店的市场作出的一些分析:

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。

总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自我的特色，定位偏高，消费者有点理解不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。

能够在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也能够充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强。

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和推荐及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上状况，我部将在20xx年进行以下的工作部署:

1、全面了解掌握我酒店的市场态势。

对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理带给参考，也为我部更好的开展工作带给了详细的第一手资料;

2、进行客户的友好拜访。

结合目前客户来酒店的消费状况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，限度的满足客户的要求。对以前经常来，此刻很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，到达使其消费的目的。透过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及推荐，反馈给有关部门及总经办;

3、制定节假日个性化营销方案，个性是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日;

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20xx年，总经办将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益，开拓创新，团结拼搏。

最后祝愿各位家人努力完成全年销售任务。创造总经办的新形象、新境界!迎来我们香格里拉大酒店真正的春天!在新的一年里工作顺利，身体健康!多谢!

**建筑公司总经理述职报告篇十四**

尊敬的酒店领导:

感谢领导对我的信任和关怀，使我能在香格里拉大酒店总经办这个重要的岗位上工作。是香格里拉大酒店培养了我，自从我到香格里拉大酒店工作以来，我们在风雨中一路走来，在总经办工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，个性是香格里拉总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为总经办向带给第一手资料，帮忙决策者管理和经营企业。掌握的是一个企业的经济命脉，以下是我对本酒店的市场作出的一些分析:

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。

总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自我的特色，定位偏高，消费者有点理解不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。

能够在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也能够充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强。

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和推荐及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上状况，我部将在20\_\_年进行以下的工作部署:

1、全面了解掌握我酒店的市场态势。

对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理带给参考，也为我部更好的开展工作带给了详细的第一手资料;

2、进行客户的友好拜访。

结合目前客户来酒店的消费状况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，限度的满足客户的要求。对以前经常来，此刻很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，到达使其消费的目的。透过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及推荐，反馈给有关部门及总经办;

3、制定节假日个性化营销方案，个性是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日;

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20\_\_年，总经办将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益，开拓创新，团结拼搏。

最后祝愿各位家人努力完成全年销售任务。创造总经办的新形象、新境界!迎来我们香格里拉大酒店真正的春天!在新的一年里工作顺利，身体健康!多谢!

**建筑公司总经理述职报告篇十五**

一. 公司服务情况：

20\_年度，公司共经营服务蓝调街区、上城水岸两个小区共\_户，及沿街门店的物业服务工作。总服务面积\_㎡，公司在集团的领导下秉承业主至上，优质服务合理经营，共创和谐的原则。尽职尽责的完成各自的工作和任务，取得了较好的成绩。同时蓝调街区获得市房管局管理中心授予20\_年度市级“优秀住宅小区”的光荣称号。

二. 建立行之有效的管理制度：

公司为了规范化管理，做到有序可循、有规可依，在原有的规章制度基础上，逐步完善健全了消防制度、公共设施维修保养制度，以及财务管理物业收费、业主装修、秩序维护、岗位责任奖罚等多项管理制度，为公司的可持续发展以及物业队伍建设发挥了积极的作用。

三. 加强员工队伍建设：

公司20\_年度现有员工\_名(含临时聘用)都有一定的素质修养和团队精神，公司领导能严于律己、以身作则实行不计时工作制，没有节假日处处以公司发展为己任，起了模范带头作用。由于有好的领导，公司现有人员都有较好的业务能力和素质，能够爱岗敬业、遵纪守法、勤于学习、积极向上、对公司有很强的向心力和凝聚力。同时公司能顺应市场用工形势在用人机制方面采取市场经济框架下灵活的用人方法，对胜任者留、不称职者走，不留闲人庸人，并在平时增强对所有人员进行业务能力专业和知识敬业态度的考核和观察，随时把优秀人员推到管理岗位担任较重的工作任务。用成绩说话用制度和规定管人。现在员工都能自我加压有一定危机感，能热爱本职工作，敬业爱岗，不分节假日的各司其责，尽职尽责的愉快完成各自的工作任务。灵活的用人机制为公司创造出了一支优质高效的物业服务队伍，也为公司的继续稳健发展夯实了坚实的发展基础。

四. 员工知识培训与教育：

一年来公司一直把知识当做企业发展的优先选择，为了培育加强员工的专业素质、专业能力、思想道德、责任教育，针对工作情况采取灵活务实的多种方式，适时召开会议，谈话的形式，宣传集团和公司的经营思路和重大决策，学习房产管理部门的行业文件及物业管理服务的责任与要求和相关规定，以及当前物业市场，住宅小区应当注意的事项和工作中发生事故方面的应急处理方法。比如停电后，要检查电梯里是否有人，应急灯是否打开。总之如何在突发事件发生后能随时把损失和危险降到最低点，减少损失确保安全。由于教育措施得力，方法灵活及时，员工尽职尽责。20\_年度未发生有影响的盗抢，安全文明责任事故。

五. 硬件建设：

为了提升小区的服务质量和安全标准以及小区品位，公司本着服务为了发展，物业必须安全、和谐、稳健、共创的思路，加强小区的公共设备的日常检查和定期效能检测和维修，增强压力泵网供电线路、消防系统、园林绿地的维护保养、对电梯使用、专业公司维护，公司监督出资的方式，千方百计的提高设备的完好率和使用效能增加安全系数。在小区硬件建设方面公司又投入\_万元并于12月份完成了蓝调街区的电梯及单元门庭的监控可视探头的安装项目。同时完成了配合业委会关于可视探头安装的使用的说明公告，进一步提高了小区的安全防范能力。

六. 沟通密切业委会之间的工作关系与协调

公司自成立以来一贯坚持物业的人性化管理工作配合小区业委会和业主(上城水岸小区由于移交物业工作较晚，没能组建成立业主委员会，蓝调街区业主委员会也是5月份才成立)做好诚意服务，公司领导一直坚持沟通协调共创稳定和谐小区的主导思想同时教育员工在平时的工作中尊重业主尊重业委会，基于物业公司自身的工作要求必须做好、做到位办事力求公开、公正、公平、透明让业主放心。对于有影响的事件必须经业主、业委会了解知情征得他们的同意。为取得好的效果，公司在小区多次采用、公示、提示、通告、座谈见面的方式，做到物业办事业主知道了解，业委会清楚同意进过不断沟通加深了解，共同做好物业的协调工作。促进了物业服务工作的稳妥开展，使业主至上，业主掏钱买服务的模式得到了真正的体现。现在整体来讲，业主业委会与物业方面关系和谐、平稳、能够互相信任互相支持。为下一步的物业服务工作形成了好的局面。

七. 强化经营核实意识：

公司领导严把费用审核关，做到该用的费用必开支，该节约的材料必审查，把握购进材料支出费用环节精打细算、开源节流、控制一吨水、一度电从源头开始，形成齐抓共管的良好经营习惯和作风，经过不懈努力才使公司朝着良好的势头稳步发展。

八. 财务情况：

20\_年度物业费收入：\_\_元，合计收入\_\_

20\_年度开支：上缴税金：\_\_，员工工资及三金：\_元，公共设施维修费：\_元，增加设备：\_元，上缴管理费：\_\_，固定资产折旧:\_\_，水电费：\_元，慰问招待费：\_元，其它费用：\_元

20\_年度收支盈亏：\_\_元

九.20\_年度工资中存在的不足：

1.受社会用工制度的影响，人员流动性大且工资费用增加，以及水电费用的`调增都给公司的稳定和经营造成了潜在的影响和冲击。

2.物业费用收缴困难。仅举蓝调街区为例，到目前为止390户业主中，由于这样那样的原因仍有53户业主未交物业费，占总户数的13.6%(9户未领钥匙)业主的工程质量缺陷久拖不能解决问题是造成业主不缴费的主要原因。

3.上城水岸由于入住率低原因，业委会没有成立，给物业协调增加部分难度。

4.经营理念属求稳怕乱，开拓意识有局限性。整体员工素质风险意识仍有待提高。

回顾20\_年对新姿物业来讲，可以说是喜忧参半。因为20\_年的成绩只能属于过去，但20\_年度的不足才是鞭策新的一年不断发展的无限动力，只有继续发扬成绩，吸取教训后新的一年才会有好的开端新的起点。

20\_年度工作安排

一.继续按照集团公司的安排部署，与其保持高度的一致，配合做好物业服务工作。以物业的后方稳定促进集团的强劲发展，继续做大做强。

二.继续强化核算经营理念严格执行财务制度和财经纪律，合法经营，照章纳税。在内部管理方面按照集团和公司规定强化费用开支审核程序，控制不必要的费用开支、增收节支做好物业费用收取工作，同时做好集团新住宅小区的物业接受移交工作，扩大经营创收面。以经营实效扎实来保证公司的平稳发展。

三.健全完善管理机制，健全建立必要的规章制度，用制度来激励公司的发展，来促进员工队伍的素质提高和稳定。面对市场各项费用浮动，员工队伍流动性大的现状，在公司内部做好诸如水电、人工费用上涨的幅度和预测，做好员工的岗位技能教育，提升员工爱企业的信念稳定员工队伍。并根据费用及人员的市场浮动性，做好防备预案，以免因此造成公司经营和队伍建设的不稳定。

四.提升物业至尊、业主至上的高度。物业公司赖以生存的经济来源是物业服务的收费，因此要想发展，必须在保持好现有服务的物业小区外，审时度势的适时发展新的物业项目，要想长足发展，就必须有物业至尊、业主至上的思想和精神，把提高服务质量，改善服务态度，全身心的做好物业范围内的实效性服务。视业主、业委会为上帝，及时真心的帮业主排忧解难，并与他们保持经常性的沟通，建立好互信桥梁。经过努力全方位的为业主创造力所能及的宜居环境，在现有条件下，让他们能舒心、安心、放心的居住。互信的提高能使物业服务提升了新的高度，这样业主和物业企业都能在和谐的氛围中能共同受益。业主的真心支持物业才能正常经营和不断的发展，这是公司新一年一项重要工作。

五.物业经营将会增加新的困难。1.工程维修期过后，业主的房屋质量是造成个别业主拒交物业费的不合理理由(工程质量不属于物业服务范围)。2.公共设施设备的逐步老化将增加维修次数和投入的费用。3.不可抗拒的社会性水电费、人工费增加也是影响公司经营的一大难题。4.物业企业的增多，竞争会相当残酷。以上不和因素既是困难也是对公司经营的考验。压力只要能正确对待，办法总比困难多，只要团结齐心再大的困难也不会阻止公司的前进和发展。

六.继续加强与业委会的沟通协调，随时 配合业主做好上城水岸业委会成立的配合服务工作。

七.加强与外界同行业先进单位的学习与沟通，学习外部的物业先进经验来提升公司的管理能力和水平，使公司逐步的做大做强。总之，前进的道路上是没有平坦的道路可走，只有在那崎岖的攀登的不畏劳苦的人才有希望达到光辉的顶点。事实就是：只有公司的发展即是靠务实拼搏更靠对知识的不断学习和求索，只要团结起来共同努力要创造公司的幸福，全靠我们自己，我们坚信在集团的领导下在公司自身的不懈的努力下，公司一定会在20\_年里取得又一个新的胜利，创造又一个辉煌。

**建筑公司总经理述职报告篇十六**

亲爱的同仁们：大家好!

我于20\_应聘进入\_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，20\_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20\_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。

给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是。车辆配置信。息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

此致

敬礼!

**建筑公司总经理述职报告篇十七**

尊敬的公司董事会：

xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，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，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们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，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们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，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以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的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们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，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务,改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。截止xx年底安全供气 万方,完成年度责任目标的 %，同比增长 %;经营总收入 万元，完成年度责任目标的 %，同比增长 %;实现经营利润 万元，完成年度责任目标的 %，同比增长 %;供气输差率 %，比年度责任目标下降 个百分点，较去年下降 个百分点;新增天然气用户××户;全年人工工资 万元，同比增长 %，对外各项业务支出 万元;

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

**建筑公司总经理述职报告篇十八**

尊敬的领导：

您好!

自从20\_年1月3x日市汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能

述职报告是工作中一个很重要的组成部分，不仅有助于了解自身的工作能力，也有利于让领导对自己真实的能力有个评估。下面给大家带来一些关于总经理的述职报告，希望对大家有所帮助。

总经理述职报告1

尊敬的领导：

您好!

自从20\_年1月3x日市汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是。车辆配置信。息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

此致

敬礼!

**建筑公司总经理述职报告篇十九**

尊敬的酒店领导：

大家好!

时间匆匆，飞快流逝，我已经在“\_世界”愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着--是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

1、微笑在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信;而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚 热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地!

每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福!我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“\_世界”感受到不一般的快乐!

**建筑公司总经理述职报告篇二十**

各位领导、同志们:

20xx年3月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项资料，圆满完成了各项任务目标。下方我把具体状况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责状况。

20xx年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了必须的成绩，全年共完成产值2、19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面:

1、认清形势、理清思路，用心探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习xx届三中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了超多的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标职责治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。透过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标职责治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。x年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了必须的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、礼貌施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了必须的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，建立省级礼貌工地1个，市级礼貌工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了必须的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好超多未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、用心化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。透过多种渠道的协调和努力，x年全年共完成工程结算上报3、9亿元，审计核定额2、5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、用心拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用二级的资质优势，以股份制的形式成立了分公司，从几个月的运行状况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。x年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放状况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的期望，这一块工作我们会在07年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、20xx年工作中存在的问题和不足。

20xx年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面:

1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一齐来，观念没有真正转变过来。员工的职责心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，建立一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工治理方面我们虽然取得了必须的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场礼貌施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目职责治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源和条件。

三、20xx年的工作初步打算。

20xx年甚至在必须时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区影响力的房屋建筑施工企业。xx年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。建立省级礼貌工地1个，市级礼貌工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100、

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作潜力和治理水平，我将与公司领导班子一齐带领公司全体员工解决x年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和推荐，促进企业发展和我个人进步。x年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的推荐，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在x年夺取新的成绩而努力奋斗。

多谢大家!

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