# 2024年运营总监的述职报告范文 运营总监的述职报告个人范本

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-08-30

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。2024年运营总监的述职报告范文一尊敬领导：您好！...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**2024年运营总监的述职报告范文一**

尊敬领导：

您好！

20xx年，在公司大力提倡，讲真话、干实事、实干事的工作作风的引导下，我认真履行岗位职责，通过工作的创新和强化对分公司的监督力度，各项工作有了新的发展和提高，较好地完成了市年初的

工作计划

。现将半年来的工作情况述职如下：

多年来，本人对超市的现场管理，都是靠经验，凭感觉。自从进行总部上班以来，我个人深深的意识到，个人专业知识和操作技能上的欠缺。在总经理的督导下，我坚持从书本上、每期的超市周刊上和现场员工的交流中，认真学习和总结。通知学习，我进一步加深了商品的分类原则、基本的陈列技巧。增强了我的动手能力和示范能力，对分公司员工的督导增加了信心和实力，使整个团队的执行能力得到了加强和提高。

20xx年7月份以来，八分公司统一实行了信息切换，统一执行了单品管理。接下来的是督察盘点工作，在各分公司全面进行。因而出现了单品短少、商品滞销、相互串码、无档库存等现象。在这些问题的处理上，每一个分公司都面临着[老问题，现处理、后杜绝＂管理磨练和思想引导。

是在公司领导的指导下，本人能够紧紧依靠公司各项管理流程和规章制度为依据，严格履行岗位职责，以认真负责的工作态度，深入一线，查问题、找方法、做工作，到目前为止，大部分问题都得到妥

善解决。一线员工的商品管理意识、防损意识、遵章守纪意识都得到了很大程度上的提高。

在门店的拓展上，我们加大了对利辛、亳州、临泉三个公司的市场拓展力度，到目前为止，上半年分公司新开门店三家，有几个选点正在积极洽谈中。

下半年，我的工作重点将着力于，制度的执行、思想意识的转变、指标的落实、技能的提升、店容店貌的改变、市场份额的扩大等六个方面。全力以赴完成年初制定的各项经营指标。

策划推进公司的业务运营战略、流程与计划，组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标。

1、修订及执行公司战略规划及与日常营运作相关的制度体系、业务流程；

2、策划推进及组织协调公司重大运营计划、进行市场发展跟踪和策略调整；

3、建立规范、高效的运营管理体系并优化完善；

4、制定公司运营标准并监督实施；

5、制定公司运营指标、年度发展计划，推动并确保营业指标的顺利完成；

6、制定运营中心各部门的战略发展和业务计划，协调各部门的工作，建设和发展优秀的运营队伍；

7、完成总经理临时交办的其他任务。

1、在公司经营战略指导下，进行市场调查和反馈，组织友众汽车传媒公司的整体定位、风格设计、业务方向的综合策划，确立公司定位与发展方向；

2、组织目标市场、竞争态势、客户需求等的调查，撰写市场分析与评述，创意新的赢利模式，策划广告业务的运营、业务拓展和产品销售的综合推广措施，推动传媒公司商业模式的形成和相关广告的设计、优化；

3、根据公司定位及运营项目策划，确定相应栏目及方针，依此从信息源中筛选信息内容 ，进行内容的具体规划，并制定具体运营项目的工作计划，组织运营项目的实施；

4、与其他广告传媒运营商建立良好的业务合作关系，发展与培养合作伙伴，协调公司与客户之间的资源，开展运营项目的推广工作，提高有效访问量，保证汽车广告运营项目的顺利执行与业务目标的达成；

5、根据业绩、市场反馈等对汽车广告运营项目进行监督、控制和绩效评估，及时调整市场策略与内容，保证项目运营目标的持续达成；

6、根据公司经营方针和部门业务需要，合理设置部门组织结构和岗位，优化业务流程，合理配置人力资源，开发和培养员工能力，对员工绩效进行管理，提升部门工作效率，提高员工满意度。

1、能独立进行大型传媒广告业务的整体开发及市场推广；

2、有丰富的市场策划、营销推广、广告媒体工作经验，从事过传媒公司的整体运营工作；

3、性格开朗，善于沟通，有较强的管理及执行能力，能带领团队成员完成广告设计、改造及运营工作；

4、责任心强，踏实肯干、诚实敬业，能够主动承受工作压力。

**2024年运营总监的述职报告范文二**

各位同仁各位领导：

大家好！

自03进入我们众赢公司以来，先后工作需要，我从熟悉了5年的市场部门，调任运营总监，分管公司市场运作和管理；参与公司.体策划，健全公司各项制度，完善公司运营管理；推动公司销售业务，推广公司产品，组织完成公司.体业务计划；建立公司内部信息系统，推进公司财务、行政、人力资源的管理；负责协调各部门工作，建立有效的团队协作机制；维持并开拓各方面的外部关系；管理并激励所属部门的工作业绩效。

在这半年的时间里，我们公司总体运营出色而且在原有的基础上，实现我们盈利x亿的目标，同时在员工奖励机制等各项工作制度的完善，及企业文化的建设，内部信息系统架构，市场运作，品牌推广等方面都取得了卓有成效的成果。这是我们全体同仁的出色工作，全心投入，众志成城的结果。

在这半年多的时间里，我的工作重心放在品牌的推广运作上。众所周知，企业文化是一个企业生命力的表现，而品牌是一个企业价值及灵魂的.中体现。我们众赢公司的

口号

是，共创共赢共分享。我们秉持至诚至信，至尚至远的理念，旨在把我们的公司打造成服务行业的永恒典范。我们的途径就是用我们卓越的服务，全情的呵护，创造忠诚的客户，创造我们的快乐生活的。

这半年里，为推动品牌的树立。我展开了以下几项工作：

在人力资源，市场部的大力支持下，我们利用公司现有资源，人才培养上积极大胆革新灵活地注入我们公司的企业文化和理念。形成了企业与员工的良好共鸣。这期间，我们团队创造性地举办各种关爱性的活动。在客户中形成了良好反响。

为扩大品牌影响力，我们积极接触社会上的各种媒体力量。不仅在原来市场推广等合作媒体基础上，如盈众传媒等，我们还跟全国各大主流报纸，各电视媒体，展开更深层次的合作。比如在xxx电视台举办的大型游乐活动纪录电视节目上，我们通过广告投入及赞助活动等，为我们广大的客户争取可以展示自我的舞台。同时通过这样的活动，保证广告投放效益的基础上，服务客户的同时，提升我们品牌的社会关注度。

主要包括内部管理机构的x合，包括奖励机制的建立，内部信息平台的架构等。同时打包我们的产品，建立自己特有的战略伙伴圈。

通过以上的工作，我们已经逐步建立自己的优秀工作团队，并在此基础上扩大我们在社会的影响力和关注度。在资源的合.利用上我们也取得的一定成果。通过机制改革，和平台建立，让我们的运做更规范话，同时对于问题快速反应起到了教好成效。品牌的建立是一个长期的过程，关键就在于我们每时每刻对卓越的追求，在品牌推广上我们也遇到了许多问题。

如：团队，还不够成熟，合作媒体的选择，缺少经验。特别是媒体选择上：在众多的媒体潮流中，我们关注的应该根据公司自己的实际出发，而不是盲目追求主流。要善于从中挖掘潜力。寻找更多的共鸣点。

最后，要学会管理战略伙伴，我们还得保持自己的独立性。这半年的工作，还没达到.想的效果，但品牌推广部，不管是内部配合还是在对外公关上都取得了巨大成功。特别是在公司人脉拓展公关上都达到了前所位有的高度。

**2024年运营总监的述职报告范文三**

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，20xx年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

**2024年运营总监的述职报告范文四**

20xx年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。

一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

（一）建立健全各项

规章制度

，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的.业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

**2024年运营总监的述职报告范文五**

尊敬的领导您好！

20xx年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。

一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

（一）建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的`业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

【2024年运营总监的述职报告范文 运营总监的述职报告个人范本】相关推荐文章:

运营总监的相关述职报告

运营总监个人述职报告3篇

传媒公司运营总监述职报告

运营管理中心总监助理个人简历范文

运营主管述职报告的范文

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