# 总经理工作述职报告（推荐五篇）

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-07-13

*第一篇：总经理工作述职报告安阳市玫瑰谷食品有限公司安阳玫瑰谷经营管理的述职报告董事长：现就公司年度月份的整体状况汇报如下:一、本月经营状况1、销售情况：销售额：毛利率：毛利额：客单价：进店人数：主要因素分析：2、费用情况：水电费：员工人数...*

**第一篇：总经理工作述职报告**

安阳市玫瑰谷食品有限公司

安阳玫瑰谷经营管理的述职报告

董事长：

现就公司年度月份的整体状况汇报如下:

一、本月经营状况

1、销售情况：

销售额：

毛利率：

毛利额：

客单价：

进店人数：

主要因素分析：

2、费用情况：

水电费：

员工人数：

员工工资：

工商税务费：

房费：

维修费：

其它（电话费、网络费等）：

合计费用：

3、损益情况：

退货总额：

退货率：

税后利润额：

4、总部：

生产总额（按统一厂价计）：

生产部员工人数：

生产部员工工资：

直接成本（原材料成本）：

损耗额：

损耗率：

水电费（全体总部）：

租赁费：

其它：

管理人员人数：

管理人员工资：

注：包括办公人员、后勤人员、配送人员等 办公费：

电话费：

招待费：

其它费用：

二、本月主要岗位人事异动情况

三、库存状况

四、设备运行状况

五、其它

注：本报告在每月1日发放2日完成上交总经理

述职人：

年 月日

**第二篇：总经理工作述职报告**

总经理应该强化人才队伍建设，加强高端营销人才的引进，完善市场人才队伍建设；以现场促市场，督促指导项目实现优质履约，促进市场开拓，切实将“以干促揽”、“以现场保市场”理念落实到行动上；小文档下载网精心整理了“总经理工作述职报告范文五篇”，望给大家带来帮助！更多优秀精选范文，请关注小文档下载网！

总经理工作述职报告范文五篇【一】

作为公司的副总经理，我的工作职责是：围绕集团公司大局，积极协助总经理完成分管工作。一年来，我本着对公司和全体员工高度负责的态度，一心一意谋发展，尽心尽力抓工作，较好地履行了作为一名公司副总经理的职责。现将一年来履行职责的情况汇报如下：

一、廉洁自律，严修为政之德

07年，我很好地遵守了党的四大纪律和八项要求，廉洁自律，严于律已，很好地把握自己。无论财经纪律还是其他经济方面，个人都能坚持原则，没有利用职务之便为自己谋私利，对吃喝送请坚决进行回绝。主要作法是：

1、坚持学习，用尚方宝剑来警示自己。本时始终坚持看书读报，对党的方针政策作到心中有数。充分利用党委中心组学习和讨论的机会，增强对政策的熟悉和理解。认真学习集团下发的各项文件和规定，作到心中有数。

2、涉及重大经济合同方面的事项严格按公司规定办。07年公司新增固定资产投资2024多万元，涉及我分管的部门资金就占了一半，对于这些项目的采购，我以宏观把握为主，具体采购则是由公司采购小组来完成。这样就避免了领导一言堂，使采购走过场的可能，从而有效地发挥了采购小组货比三家的原则，达到了按优采购的目的。

3、坚持民-主集中制原则。对于重大问题多请示，常汇报，把自己分管的工作进行通报，做到在位不越位，分工不分家；使工作大家一起作，困难一起帮。

二、砺志勤勉，紧紧围绕三条主线开展工作

1、围绕党委分工协助总经理抓好落实。07年党委分工中明确，我主管经营管理工作，协助总经理抓好财务工作，兼管地勤保障部、安全检查站，联系公安、口岸工作。

公司的财务工作一直走在集团的前列，这是有目共睹的，多年来，形成了一整套行之有效的规章制度，特别是07，企划财务部的工作除了作好了日常工作，如财务指标的下达、年中的财务检查与考核、以及年未财务兑现工作、集团财务规定的各项工作，充分为了公司的两大审计工作和文明机场的准备工作积极筹措资金，快速上报各项固定资产投资计划。此外，还圆满地完成了x审计厅对包括对我分公司在内的机场集团的经济责任审计工作，这既是一场硬仗，又是一场大胜仗。

地勤保障部和安全检查站都是一线生产单位，直接面对旅客和机组人员，每一个人的工作都代表了机场的形象，两个部门在公司的员工总数中占到了二分之一，但相对于目前公司的生产量和场地来说，其工作岗位还欠缺人手。我是从05年开始分管地勤保障部的，从一开始，我不是特别熟悉其工作，因此买了一些服务礼仪方面的书籍来充实自己，平时注意到基层多问、多看，渐渐地熟悉了这个部门的工作性质，岗位流程，以及员工欢快的笑声与委屈的泪水。地保部的工作是安全与服务两大主题，但更多地是服务工作。采取了不少形式来提高服务质量。我是从去年开始分管安检站的工作的，由于国际形势日益复杂，空防安全凸现压力。只有从技术手段不断提升才能有效降低安全风险，同时也必须注重服务质量，才能取得旅客的配合与满意。

地保部和安检站还在公司的文艺和体育方面充当着积极的主力军，他们克服工作压力，挤出时间，积极参与，涌现出了不少明星或中坚骨干.2、围绕公司重点工作搞好督促工作；

应该说，机场分公司07年有三件大事：即文明机场的创建，安保审计和安全审计。如果说我的分管工作更多地是从块块出发的话，那07年我在督促公司的重点工作方面更多地是从条条出发，兼顾块块的。07年公司的这三件大事，集团都给予了高度的重视，集团领导多次来公司指导工作。公司党委也是下定决心，集中精力办大事，出台了一系列的举措来确保这三件大事的顺利完成。我也正是基于公司的统一部署不折不扣的抓落实的。

在文明机场创建时，我主要负责环境卫生的督察工作。我机场在创建前，基础工作相对薄弱，环境秩序档次较低，集团公司秦书记几次亲临公司指导工作时，对我公司的创建工作从很高的角度出发，除了给候机楼更换了座椅，同意安排专门的改造费用，新增了人手，此外，对工作区的环境卫生的整改也提出了很高的标准。正是由于上级领导的支持与关心，文明机场的创建工作进展比较顺利。各部门把各自责任区的环境卫生按照高标准完成了，对于机关下达的整改通知也都能按时完成。

安保审计工作的意义在于严把空防安全关口，规范进入隔离区的人、车和物品的程序，消除进入隔离区的人、车和物品可能存在的不安全性因素，完善机场应急救援程序。在审计前，我主要针对机场坪秩序和进入隔离区的证件办理进行了督促，重点加强了对公安和安检的检查工作。在陪同审计组检查时，不失时机地把公司上下齐心协力地作准备工作的感人经历介绍给审计人员，让审计组能更动态地了解我公司的安保审计工作的认真对待的态度和争取达标的迫切心理。此外，由于安检员人数和执证上岗率都难以达到标准，安检站也充分利用同学关系，积极作工作，争取审计员理解我们的工作，使其相信我们今后会作得更好！

通过文明机场和安保审计工作的顺利完成，公司的环境秩序明显变化了，各种规章和台账也建立健全了，迎审工作经验也丰富了。因此，对于安全审计工作也作到了心中有数。安全审计工作包含七大部分，我主要负责对各部门的进度情况进行掌握，重点是带领人事部对各部门的人员培训进行检查。由于大家的准备工作充分，加上审计过程中积极热情，把一个充满活力，富有朝气的荷花机场展现在审计组全体人员和观摩人员面前了，因此，审计工作相当顺利地通过了。

3、围绕公司对外关系作好协调工作；

一是联系公安工作。机场公安分局07年在维护机场公共安全和秩序方面发挥了积极的作用，保住了机场的平安，重点打击了黑车，整顿了停车场的秩序。我在联系公安方面作了一些点滴工作，一是贯彻落实民航和地方政府布置的专机或警卫任务，二是督促上级文件要求的专项行动，三是公司在力所能力的情况下，提供富康车作警用任务，提供停车用房以供公安查扣车辆停放等。

二是联系口岸工作。x机场口岸目前是二类口岸，申请改成一类口岸的计划已经国务院同意列入十一五规划。这中间有大量的工作要作，主要由政府口岸办来牵头，但最大的受益者还是机场，因此，机场十分关心此项工作的进展。对于日常地区航班与国际包机航班，机场都能与联检单位紧密配合，共同保障好航班。对于边检存在的一些实际困难，公司也参照x黄花机场的作法予以了帮助解决。

三是联系旅游工作。机场的发展离不开x的旅游发展，公司作为市旅游工作委员会的成员单位，一直积极参予其组织的各种会议，及时报送相关资料。特别是全省旅游产业大会在x的成功举办，为x的旅游发展带来了腾飞的契机。我有幸参加了这次大会，深受鼓舞。在07年，结合省里和市里旅游工作的部署，多次和市旅游局进行沟通，并与市里大的旅行社和包机公司进行了航空旅游市场的研讨，真正把机场的发展融入到市里的发展中去。此外，我作为区人大代表，也从区里产业发展的角度，一方面提出永定区的产业发展要积极依托航空物流，盘活资源；另外一方面则希望区里关心支持机场的建设与发展，在政策上予以倾斜。

回首07年，沉淀在我心中的收获很多，首先是感动，这么多的工作任务，是我们的员工加班加点，毫无怨言地一件一件地完成，十分感动呀，这不亚于是一场士兵突击呀！二是骄傲，我作为这个团结的大家庭的一员，这里有辉煌的成绩，是我的荣耀。三是责任，虽然成绩可圈可点但毕竟过去，如何面对08年，我们必须负责任地去面对。

三、任重道远，紧扣中心战胜挑战

1、要进一步夯实空防安全工作。首先是抓好安全整改工作，认真把每一条作好，重点是搞好安检人员的执证上岗培训和考核工作，形成一种长期机制。其次是要坚持以前作的一些好的作法。规章制度在去年已经有了很大的完善，并都汇篇成册了。因此接下来要作的就是，按制度办事。最后，要创新空防安全工作。空防安全工作是动态的，要不断地根据形势的变化来才升防范的等级。

2、认真抓好服务质量工作。机场作为窗口单位，唯有把服务质量不断地提升上来，才能更具竞争力。

3、如何作好股权改革下的企业财务管理?企业的股权改革与上市，能够显著提升企业的经营与管理能力，信息披露更加严格，这就要求企业必须建立健全内部控制制度。但我公司可能还存在一定的差距。

4、如何依托旅游市场，开发航空市场业务?冰雪灾害天气给公司一季度的生产来了一个下马威，机场扩建预计要延期交付使用，因此，市场开发尤显紧迫！只有把旅游、机场和航空公司三方对结，形成合力，才能真正做大航空旅游产业这块蛋糕！

总经理工作述职报告范文五篇【二】

各位领导、同志们:

20\_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内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况

20\_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一定的成绩，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，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习十八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大量的工作，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，实行工程项目目标责任治理，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。通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责任治理等制度和办法，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，取得了一定的成绩。

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、文明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，各方面都取得了一定的成绩，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，创建省级文明工地1个，市级文明工地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，取得了一定的成绩。

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，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通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、积极拓展市场，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\_x二级的资质优势，以股份制的形式成立了\_x分公司，从几个月的运行情况来看，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情况，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希望，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、20\_年工作中存在的问题和不足

20xd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起来，观念没有真正转变过来。员工的责任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，创建一个健康、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一定的成绩，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，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，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、20\_年的工作初步打算

20\_年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。\_年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地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、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起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建议，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，广泛的采纳大家的建议，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。

谢谢大家！

总经理工作述职报告范文五篇【三】

各位同仁：

我代表公司经营管理班子向大家作2024总经理工作报告，请予以审议。

一、2024工作的简要回顾

2024，在董事会的领导下，在全体员工共同努力下，以市场开拓为龙头，优化技术平台为基础，巩固市场开拓成果，深化全面质量管理，持续推进技术创新；同时，对公司整个制造系统进行积极稳健的技术改造，全面深化质量管理工作；维护、巩固和发展市场开拓的成果，贯彻规范精细化的管理方式；为增强公司发展后劲，系统性地持续推进技术创新工作。2024呈现稳步健康发展的态势。

2024，公司共实现营业收入 万元，比上年同期减少 %；实现利润总额为 万元，比上年同期减少 %；实现净利润为 万元，比上年同期减少 5%，期末所有者权益总额为 万元，比年初减少 %。

本公司主要在以下四个方面工作取得了较好的成绩：

1、从公司整体角度深入贯彻全面质量管理工作，落实提高质量的措施。

针对公司产品存在的品质问题，根据产品的市场定位和客户需要，公司从整体角度深入贯彻全面质量管理工作，从技术设计、人员素质、工艺工序和设备工装夹具等主要方面进行深入的改革和质量管理工作，制定相关措施，落实实施步骤。根据行业的需求特点从设计源头进行调整与改进，从而夯实了进一步提升质量管理效率的基础。

2、巩固完善市场开拓成果，进一步调整营销政策，提高营销工作质量。

在2024年市场成功转型的基础上，公司继续稳健地巩固完善并扩大成果，使得公司的销售呈现出迅速发展的态势；同时，公司进一步根据发展中反映出来的问题调整营销政策，完善政策体系与结构，保证了营销工作质量的提高。

3、加强财务控制、内部审计力度，推行信息化管理，持续健康发展。

2024年财务核算体系基本已完善，特别是在ERP软件运行方面，财务实现了无缝连接账务处理后，倒推着供应链中销售、采购、生产运行逐步完善，以达到各环节的内控建立。开展内控制度的建立与完善，现阶段已全面开展对销售、采购流程的内审工作。财务管理与内部审计双向管理，使公司决策层及时了解了动态，掌握指挥、管理、决策的主动权，保证资金的合理运用，以保障企业持续健康发展。

4、完善公司治理结构，规范公司运行秩序，强化公司经营与行政管理，进一步提高企业管理水平。

在公司董事会的领导下，2024年公司继续加强企业经营及行政管理，一方面夯实管理的基础，明确岗位职责，完善指挥反馈系统，进而提高管理效率；另一方面深入梳理条块结合管理模式，使公司的管理更为科学，更高效率，为完成计划目标任务提供了保证。

在文化建设方面，公司继续广泛深入地宣扬并落实“让流体控制更稳定更精确”的和“员工与企业共同成长”等企业文化精神，使企业的整体素质得到提高。

二、公司面临的困难和存在的问题

2024年公司面临的主要困难和存在的问题可以概括为以下三个方面：

1、随着公司迅速发展，资金瓶颈矛盾更显突出。

由于新厂区基建项目在开展和公司的快速发展对资金需求迅速增加。加上公司出货量持续提升，发展较快。各个方面都需要资金的增量投入。这使得公司原本就存在的资金紧张的矛盾进一步加剧，瓶颈制约效应已经开始显现出来。对此，公司一方面加大资金管控力度，严格固定资产投入，严格应收账款管理，加快资金流转速度，提高资金使用效率；另一方面积极开源，从各方面寻求资金来源。

2、经济形势更趋复杂，外部影响因素扑朔迷离，企业应对难度加大。

2024年国内外经济形势急剧下降，但是从经济走势的结构及对本公司所处行业的影响看，从国际经济形势进一步恶化的情况看，经济形势更趋复杂，市场环境具有很大的不确定性。企业在扩产进度的把握，产品结构的调整，及库存原材料与成品的把握，进而对生产的安排等方面难度加大。对此，公司积极进行市场拓宽加大市场投入，拓宽销售领域和新产品研发，加强内部管理和预算控制，向内挖潜、向外拓展并举。同时提高生产效率，控制库存，遵循谨慎原则，加强风险防范意识。

3、人才梯队建设瓶颈的问题仍然突出。

2024年公司在人才引进与培养方面加大了工作力度和资源投入，取得了较好的成绩。可以说，目前公司的人才状况是有史以来最好的时期。但是由于公司无论是量的增长还是质的提升都是非常迅速的，人才瓶颈仍然比较突出。主要是专业技术人才、高层次管理人才和生产骨干操作员工三个方面人才缺乏，对公司进一步发展仍然形成瓶颈制约。对此，2024年公司将进一步加大投入力度和政策倾斜力度，加大人才引进和人才培养力度，通过外引内培结合构建人才梯队。

三、2024年任务目标和工作安排

2024年是公司发展关键的一年，我们既有发展的机遇和有利条件，也面临严峻的挑战和诸多不利因素。我们要加快整合优势资源，提高产品的品质和技术含量，增强企业竞争实力。2024年公司的经营任务是：实现销售收入 万元以上；利润 万元以上。根据发展指导思想和经营目标，就今年的工作做如下部署：

1、以提升现有产品技术档次为核心加强研发工作。

着力改进现有产品，完善制造工艺和质量控制手段，集中力量攻关，制造精品。进一步进行技术升级，快速提升产品的技术档次和设计质量。在此基础上，积极稳妥地开发新的项目。

2、完善营销体系加强市场开拓。

（一）改变传统的销售模式：从行销到营销。建设一支高素质的销售工程师队伍，推进销售工作功能化改革，按功能要求配置专业人才，提高开拓效率。

（二）加强营销管理，提高项目的有效性和预算控制。

（三）强化售后服务工作。服务是销售的延伸，在我们产品质量问题较多的时候，售后服务尤为重要。要尽快完善维修站点，建立相对稳定的售后服务队伍，提高维修人员的技能，为用户提供高质量的售后服务。

3、规范运行机制加强内部管理。

建立新的管理机制，探索新的管理办法。今年我们的管理工作要围绕构建一套科学的现代公司的机制来开展，花大力气建立和推行新的运转机制，当前，公司的管理工作要抓好五点：

一是认真履行董事会、监事会、股东会议事规则，认真执行各项决议，发挥好公司经理层在经营活动中的作用，提高决策的科学性和正确性；

二是加强制度建设，建立和完善公司内部各项管理制度，保证各项工作有章可循地顺利开展；

三是严格资金、成本和投资管理，建立全员、全方位、全过程的成本控制体系，从严控制非生产性开支，把有限的资金用在加快发展、提高效益上；

四是提高经营活动分析能力，加强公司内审，加大监督力度，及时纠正经营偏差；

五是加强绩效考核，建立完善公司考核体系，落实考核责任，促进员工工作绩效和各部门管理绩效的提高。

4、推进企业文化建设、加强人才梯队建设。

基于“共建社区”的文化理念，“追求卓越，创建更大平台让员工富有成就感。”的企业愿景。搭建企业与员工无障碍的沟通平台，建立完善的培训体系、绩效评估、人才梯队建设、企业文化建设等制度。根据员工能力素质结构发展，制定员工职业生涯规划，通过能力修正模型因材施教，切实把带教工作做到实处，让年轻一代的员工学到、做到并领悟到。努力加强应用实践、积极参与和专业性的培训，提高专业技能、提升自身的文化素养，让员工与企业共同成长。切实把文化建设与人才管理建设融合在一起，优化资源，活化载体推进企业文化建设升级。

各位股东，新的一年任务虽然艰巨，但我们全体成员对未来充满信心。我们只有一个心愿：为了公司的自主、长远发展，我们义无返顾；为了企业效益和股东利益，我们将全力以赴！

以上报告，请予以审议。

总经理： 年 月 日

总经理工作述职报告范文五篇【四】

尊敬的董事长、各位董事、各位同仁：

承蒙xx集团董事会的信任，XX年我先后受聘为万城公司董事长和总经理，同时兼任x乐东钼业公司总经理。一年来，在集团董事会的正确领导下，我紧紧围绕集团公司的宏伟战略目标，按照年初制定的各项工作计划，团结和带领万城公司全体员工，面对前所未有的金融危机冲击，一波三折股权和人事变动，迎难而上，真抓实干，全面实现了年初确定的各项奋斗目标。下面将一年来的工作情况简要汇报如下：

一：抓好班子带队伍，团结一心谋发展。XX年是万城公司成立以来最困难的一年，由于众所周知的原因，XX年上半年万城公司陷入了相当混乱的局面。特别是面对公司重大的人事变动和股权结构的调整，部分中层管理人员和员工思想上有些迷乱，一段时间里在极少数人中曾出现了对万城公司及其不利的言论，造成了比较恶劣的影响。我临危受命，在集团董事会的大力支持下，组建了新的经营班子，新班子成立后把统一员工的思想工作放在突出的位置，提出了“精诚团结、求实奋进”的工作理念，我个人以身作则，加强各方面的协调，利用不同的场合多次强调团结的重要性，采取不同的形式，教育引导广大员工统一思想，以公司整体利益为重，进一步增强了员工的主人翁意识，企业的凝聚力、向心力得到了全面加强。在新班子的带动下，广大员工焕发了新的工作热情，立足本职，无私奉献，为完成今年的生产任务提供了强大的精神动力和智力支持。

二：任尔东西南北风，咬定生产不放松。矿山采选行业中心环节就是生产，就是要多出矿，出好矿，脱离开生产其他任何说辞都是苍白无力的\'。在内外环境及其困难的情况下，我的做法是首先稳定生产队伍，不论公司股权结构如何变化，生产系统的思想不能涣散，工作不能滑坡，产量不能下降，要本着对出资人、对社会、对全体员工高度负责的态度，切实抓好采矿和选矿生产工作。采矿生产方面，克服了工程技术人员少，生产战线越来越短，任务繁重等一系列的困难问题，全体管理和技术人员不计得失，勇于担责，苦干加巧干，顺利完成了今年的出矿任务。选矿生产方面，一季度原矿处理量只完成了9万吨，如果不抓住时机开足马力生产，不但完不成全年的生产任务，补缴不了欠税，而且会丧失良好的市场机遇和企业信誉。我力排众议，顶着压力，于4月 2日全面恢复了选矿生产，经过9个月的奋战，全面完成了生产任务。

三：建立安全生产长效机制，狠抓安全生产管理。安全生产是矿山企业“天”字号的头等大事，我一上任就及时调整了安全生产委员会并亲任安委会主任。为将安全工作做实、做细，进一步修改健全完善各类安全规章制度，强化现场管理，加大了对井下不安全因素的掌控，建立起牢固的安全防范体系；加强安全生产的宣传教育培训工作，搞好新入厂人员三级安全教育和全员安全培训，提高全体员工的安全生产意识和安全素质；在我的倡导下，全力推进矿山企业安全标准化建设，XX年万城公司被自治区安监局评为安全标准化三级企业，并被申报为x市唯一一家矿山安全标准化二级企业。

四：理顺工作流程，强化经营管理。经营管理是企业的首要任务，新一届经营班子成立以后，多次召开了总经理办公会议，班子成员进行了合理的分工，进一步明确了经营管理的思路，规范了各部门工作的流程。在资金使用上坚持总经理一支笔审批下的会审制度，严格按照从使用部门到财务部门再到分管领导最后上报总经理审批的工作流程运行，控制非生产性支出，加强生产所用资金的管理；在劳动工资分配上，坚持定员、定岗、定资相结合，做到增人不增资，减人不降资；在物资供应上坚持使用单位首报制度，采取公开竞价，货比三家，同等质量比价格，同等价格比服务；同时在全公司范围内开展了资产清查工作，对固定资产、库存物资、闲置设备、办公用品，低值易耗物品进行了两次全面清查，坚持做到底数清、情况明，保障采选生产所用物资的及时满足供应，确保了全年生产任务的顺利完成。

五：经营能力显着提高，生产指标继续攀升。公司总经理经过一年来的苦心经营、团结奋斗，我们在极其困难的环境下取得了骄人的战绩，为股东创造了高额的回报。XX年完成原矿产出量70.85万吨，处理量完成 70.21 万吨，分别完成年计划的 101.21 %和 100.30 %。出矿综合品位铅加锌达到 8.01 %（其中：铅 1.16 %、锌 6.85 %）。选矿铅回收率达到 79.09 %，锌回收率达到 92.59 %，分别比年计划提高7.09%和4.59%。全年完成探采井巷工程量5750.30 m，占全年计划的 86.81 %。生产铅锌金属总量 50974.62 吨，（其中：铅 6474.8 金属吨，锌 44499.80 金属吨），完成年初计划的 127.14 %。生产硫精矿214301.12 吨。实现销售收入 41618.15 万元，完成年计划的 188.72 %。实现税金15396.64 万元，完成年计划的237.68%，实际上缴税金25567.38万元。完成年计划的 134.56 %。完税总额创下历年之最。

在全力抓好万城公司生产经营管理工作的同时，我密切关注和重视x乐东钼业公司生产经营工作，公司总经理积极争取和协调各方面力量，努力推动钼业公司生产和发展。

总之，过去的一年万城公司在困境中取得了较好的成绩，这些成绩的取得，是集团董事会总经理正确领导和大力支持的结果，是万城公司新一届经营班子困难面前勇创一流、重压之下追求卓越的结果。我虽然在这一过程中起到一些穿针引线的作用，但是通过自我刨析，我个人的思想、性格、能力等等方面还有许多缺陷和不足，需要在今后的工作中改进和提高。

今后努力方向：

一是及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要。作为集团一个控股公司的总经理，要严格按照集团和董事会的授权，始终以市场为导向，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，开动脑筋，锐意进取，积极向集团董事会报告与负责。

二是以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。积极寻求建立科学的人际关系和处事方法，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。

三是务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制。按照“简捷、高效、适用”的原则，强化部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。完善考核办法及薪酬制度，强化考核体系，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。

总经理工作述职报告范文五篇【五】

一、不断更新思想观念，及时调整工作思路，适应目标责任制考核体制下企业经营管理的需要。

1、树立好“角色”意识，当好 公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，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，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我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，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我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，让一切有用之人为公司所用。

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。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造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快速的提升。

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。

在公司中，我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，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故。

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

四、积极协调与政府各职能部门的关系。

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行。

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

六、自身不足与今后工作打算。

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。

2、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环境。

3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

**第三篇：公司总经理工作述职报告**

尊敬的董事长、总经理，各位同仁：

今天在这里将我2024年履职\*\*物流有限责任公司经理的工作，从作风及思想建设、主要工作业绩、存在的问题、2024年工作打算四个方面作如下述职，请大家审议：公务员之家

一、作风及思想建设情况

一年来，受总经理委托，作为主管物流公司的负责人，在董事会及总经理的领导下，以三个代表为指针，以科学的发展观为行为指南，带头严格要求自己，从我做起。在公司内部树正气，严格要求员工。树立为行业服务的思想，扎实地作好各项工作。

1、勤政廉洁，勇于奉献。在领导岗位上，特别是在从事经营工作的过程中，要做到勤政廉洁，在口头上是容易的，要落实到行动中，没有树立正确的人生观和价值观，是不易的。因此，身为公司经理，又经营管理三个公司，自己的一言一行都受到员工公务员之家的瞩目，客观环境要求我必须身体力行，严于律己。办事、讲话必须公正，必须处处为公司争取最大利益，必须处处维护员工的合法权益，决不拿公司利益作交换来换取个人利益。因此，面对物流公司复杂的局面，上任开始就从制度建设入手，建立健全和完善公司的各项规章制度，将公司的各项规章制度作为物流每个员工的行为准则，带头严格执行各项规章制度，用制度管好人和事，用制度防止腐-败的产生，同时监督制度的执行情况。经过一年的努力，公司内部的风气发生了较大的变化，初步形成了讲奉献精神，从我做起，人人做起，树正气的新风尚。同时自己也在员工中树立了良好形象，为自己开展工作打下良好基矗

2、认真看书学习，努力提高自身素质。认真参加集团公司组织的各种学习，是我一贯坚持的原则，学习能使人进步、提高。特别是今年，积极参加党员先进性教育活动的学习，通过学习，提高了自己对党的认识，同时也使自己深受教育。政治理论的学习，进一步增强了自己的责任感和使命感，使自己在日常的经营管理工作中目标更明确，责任更到位。

我还利用业余时间抓紧学习各种业务知识，充实和不断完善自己的知识面。不管工作再忙，我都利用工作之余，系统地学习有关企业管理、现代营销以及相关的专业知识，特别是在现代营销理论中的“供应链管理”、“物流规划”、“流程再造”、“客户关系管理”等专业知识上有了很大长进，大大地提高了自己的专业理论水平，更新了观念，并结合工作实际，将学到的知识加以应用。特别是针对物流公司三块牌子，一套班子的现状，利用所学知识，系统地将公司内部的业务流程、管理流程及信息流程进行了重新设计和完善，并得到集团公司认可。

3、加强沟通，民主决策。经营管理成功的关键，是不断具有创新精神和良好的沟通渠道。要具有创新精神，就必须不断加强学习，提高自我创新能力，要有好的沟通渠道，就必须创造一种和-谐的氛围。我在抓好经营管理工作的同时，鼓励每一个员工加强学习，经常与他们交流。这样让员工都参与到公司的管理、工作流程创新上。努力营造和-谐氛围，经过一年的努力，目前公司内部基本上能做到相互沟通、交流多了，在工作中产生的矛盾少了;相互间全力支持工作多了，推诿、扯皮少了。由于沟通、交流、学习的氛围，使员工从思想上和行动上都得到了较好的统一。特别是在对公司的一些重大制度及业务流程进行调整前，我都会与班子成员一道认证研究，仔细听取他们的意见，并让员工积极参与，达成共识，然后再决策。这样在工作中避免盲目，充分体现民-主决策的作用。

二、主要工作业绩

2024年，遵照集团公司的要求，对物流、运输、科技进行了新的重组。重组后的新公司面临不同的业务方向，在管理上带来了新的难度。在认真分析了经营环境、客户关系、业务总量及内部流程的基础上，我本着求实的工作作风，将工作的重心放在了提升服务质量，稳固现有客户，努力拓展新客户和新业务，控制费用预算、节约开支、增加效益的工作原则上，紧紧围绕集团公司和董事会下达的经营目标来开展工作。

经过一年的努力，在班子成员的大力支持下，在全体员工的共同努力下，2024年实现营业收入5105.67万元，营业成本4731.65万元，费用639.68万元，利润546.25万元。

根据2024年签订的《重庆\*\*实业(集团)有限公司二零零五年经济目标责任书》及《\*\*物流公司2024年经营预算》的要求，公司本年营业收入预算为4563万元，超额完成收入542.67万元，增长11.%;成本预算3459.58万元，因收入增加而相应增加成本1272.07万元;利润预算为 380万元，超额完成利润166.25万元，增长43%;期间费用预算为721.72万元，减少费用支出82.04万元，降幅达11%。从经营数据上看，全面达到降低费用，增加效益的目的。确保了集团公司和董事会下达目标任务的顺利完成。

上述工作业绩的取得，我主要抓了以下几方面工作。

1、以财务管理为核心，完善管理制度。财务是真实反映企业经营成果的核心，抓好财务的管理工作，能起到事倍功半的效果。2024年我司根据集团公司的有关财务管理规定，针对三个行业的特点，结合公司目前的经营状况，首先，在集团公司财务部的大力支持下，重新组建物流财务部。在组织机构到位后，在建立和完善财务账务得同时，与财务人员一道，对相关的财务制度进行了规范和完善，并在公司内部多次组织员工学习及熟悉财务制度。特别是针对2024年费用预算的执行，与财务部一道从新制定了财务部内部的业务工作流程。这样，规范了财务行为，杜绝了诸多不良行为，理顺了公司财务管理秩序。真正体现出财务管理的核心作用，真正起到了财务在依章行事的前提下积极参与经营活动的目的。例如，经过财务部与营销部的通力合作，清对历史往来帐务，为公司追回货款190余万元，消化历史预留成本40余万元。这些工作的得以完成，充分体现了财务管理的重要性。为控制成本，降低费用起到了很好的作用。

2、加强制度的监督与执行。制度制定后加以执行只是完成了部分工作，关键是在制度的执行过程中，是否有一个好的监督机制来保证制度的全面、公正、透明的执行。我要求在公司范围内，一切按公司制度办事，要求人人参与，人人监督，真正把用制度管好人和事落到实处。在公司内部形成用制度约束人，用制度管好事，用制度监督好生产经营工作。在这种氛围下，目前员工都基本能做到自觉遵守公司制度，严格按照工作流程办事，也同时也在制度约束下履行好自己的责任。

在日常的工作中，我对每月的经营情况都要进行例会通报，让管理人员知道本月的经营成果及工作效率，找出存在的问题，提出下一步的整改措施及工作目标。管理人员根据工作措施及目标，对本部门工作做出安排，做到人人心中有数，人人明白自己的责任。同时围绕经营结果我对内部的管理流程及经营流程经常进行检查，发现问题及时改正，不合理的流程坚决纠正，确保公司一盘棋有机地运行。

有了监督保障机制，2024年公司的经营管理成果是显著的。用员工的话来说，就是公司的管理更透明了、监督更严了、责任更清了、目标更明确了。员工主动性和积极性的发挥，确保了公司整个经济管理工作在高效、透明、流畅中运行，为全年的目标实现起到了关键的保障作用。

3、提高人员素质，提升企业实力。一个公司经营管理的好坏，其直接反映的是该公司的从业人员素质的高低。特别是在公司各个具体工作岗位上员工素质的高低，直接决定该公司整体素质。公司从尊重人、用好人，培养和要求每一个员工的职业道德和职业素养。同时努力营造让员工真实、准确、敢讲真话、敢提意见的环境。针对物流公司现状，上任开始，我就抓了员工的素质培训，全年共举办集中培训会5次，并要求我们班子成员及部分员工上台讲课，其结果是大家都学到了知识，从中都得到了锻炼。随着员工素质的提高，思想得到了较大的统一，理解力及执行力都得到了较好的发挥。工作效率及工作纪律明显好转，员工的自觉性得以体现。

4、开展以提高服务质量，降低成本为重点的经营工作。

(1)、烟叶运输

年初，我带领营销部的同志分别到四川、贵州和重庆市辖区拜访了数十家业务单位，在诚实、守信的原则下，与各业务往来单位和友好单位达成了意向性协议，为2024年的烟叶运输工作做好了铺垫。参加了烟叶公司举办的大型烟叶基地座谈会，并积极与各个烟厂进行了广泛深入地洽谈，取得了满意的效果。

在集团公司文总的大力支持下，市局再次明确市外烟叶运输由\*\*公司承运。先后与阜阳、南京、新郑、许昌、上海烟厂签订了今年新烟运输合同。特别值得一提的是上海烟厂：由于我们往年工作疏漏，致使上海烟厂对我们产生了误会，导致我们业务流失。在这种极其被动的局面下，我们忍辱负重，灵活采取多种方式与对方进行交流、沟通，经过几番周折，最终真诚感动了客户。上海烟厂原谅了我们以前的疏漏，认同了我们的服务理念，将总量8.5万担的运输业务放心地交给了我们。我们还和火车东站、各运输协作车队签订了2024烟叶运输合同。为了彻底杜绝货物丢失现象发生，进一步提高烟叶运输服务质量，我们还特别制作了货物运输服务质量监督卡，要求每批次烟叶运输必须由收货单位填写服务质量监督卡，并以此作为支付运费的依据之一。

今年在整个烟叶收购、调运整整延迟一个月的前提下，从集团公司大局出发，为确保目标任务的实现，我们采取多种措施，加强与市局专卖处、烟叶公司、烟叶复烤厂及火车东站的协调。进一步强化内部管理，在运量大、任务重、时间紧的情况下，科学调度，协调指挥，并亲自和班子成员一道到运输一线督促。确保了按照计划安全、及时地完成了今年的烟叶运输计划，使经营目标得以实现。顺利渡过了2024年。全年共接待烟厂等业务单位来客数百人次。

(2)、卷烟运输

年初，为确保今年的卷烟配送工作顺利进行，我采取了两大措施：一是在内部合理组织、加强协调、积极动员，调动大家的积极性，提高服务质量;二是在外部加强联系、沟通，巩固与工业、销售公司的协作关系。

在内部管理上，今年6月，在市场调研的基础上，成功地将运价进行了两次下调，最终下调幅度约18%。确保公司利润增长起到了很好的作用，运行结果显示运输公司利润与往年相比大度度上升。

同时，我们也事实求是的按照市场运作方式，对承运人的利益也作了相应照顾。例如：由于油价上涨，我们对承运人进行了相应的单车油价补贴。基本上做到了双赢。2024年我们在对四台超期服役的卷烟运输车辆实行了对外招标报废，使每台报废车增加收入1,500元，共计增加收入6,000元。

采用全新的考核体系，全面、综合地考察每个车主及以往的经营表现，从卷烟运输的安全执行情况、是否服从公司管理、运输服务质量等，再征求多方意见，张榜公示后，才与合格的车主、承包人签订承包合同。全面做到了公开、公平、公正，得到了广大驾驶员的好评。

鉴于主城区卷烟运输准运证漏开问题迫在眉睫，公司向市局专卖处建议，经市局专卖处认真考察、周密论证后，我们成功获得了代开重庆市主城区卷烟运输准运证的权利。而且我们在开具市内卷烟准运证工作上做到了及时、准确、不漏、不误，受到了市局专卖处和销售公司的一致好评。这项工作既是“\*\*物流”服务工作的一大创新，也是“\*\*物流”优质服务的具体体现。

(3)、科技

日常维护：本，总计完成了巡检工作117次，上门处理郊县突发事件33次，上门处理市局及主城区突发事件83次;完成了2024计算机信息系统集成资质年审工作，确保了科技公司信息系统集成资质。

通过努力，最终赢得重庆市烟草行业价值1,000余万元的信息化设备采购大单;与市商业银行签订了总价值300余万元的设备供应合同。

同时，为物流公司的核算信息化工作作了有益的尝试。

(4)、强化安全意识，为经营工作保驾护航。

强化安全意识，很抓安全生产，始终把安全生产放在经营工作的首位。从上任的第一次经理办公会上就提出，安全不单是领导的责任，同时也是我们物流公司每一个员工的责任。因此，亲自起草了《\*\*物流有限责任公司安全管理制度》，同时补充了《\*\*物流公司消防预案》及《\*\*物流公司治安预案》两个制度，这些制度涉及到公司财务、办公场所、库房、运输等方面的安全管理工作。并组织各部门员工认真学习，提高安全意识，做到人人讲安全，事实有安全，确保公司人员和财产安全，为顺利开展经营工作起打下良好的基矗

在传达市局安保处、交-警八支队、江北区驾协关于安全工作会议精神的过程中，结合本单位实际情况，制定相应措施和多项考核指标。根据“八无一控”的安全指标，针对我司的实际情况，我们把安全工作分为“常规安全”和“车辆安全”两个方面。

**第四篇：精选总经理述职报告**

导语：述职报告是指各级各类机关工作人员，一般为业务部门陈述以主要业绩业务为主，少有职能和管理部门陈述。以下是小编整理总经理述职报告的资料，欢迎阅读参考。

总经理述职报告

1一年来坚持政治和业务理论学习。积极到场分公司、总公司构造的各种政治学习,同时自动学习中间领导人的重要发言和与保险行业有关的执法法例政策,培养本身的政治敏感力,进步头脑觉悟。对专业理论学习,更是常抓不懈,由于保险市场竞争的日趋激烈和庞大化,深感责任庞大,除了积极到场各种培训外,利用了大量的业余工夫学习保险公司合规谋划、反洗钱法例及保险专业知识。使本身的业务理论和专业知识有了肯定的进步。

一、努力学习政治、业务理论,不断进步办理水平和岗亭技能。

二、积极帮忙总司理分担好财政事情

做好年头谋划预算。我自己也是公司预算办理委员会的成员,年头预算关系到公司一年的谋划思路和谋划目的,从分公司到中间支公司的各级领导都非常器重,公司总司理室和相关部室负责人讨论研讨公司的谋划预算,我积极到场并根据分公司的预算目的要求联合泰安公司和当地保险市场的现实环境,积极发言说出本身的看法和发起,为公司的谋划发展献计献策。

增强财政事情办理,防备风险。尤其器重资金管控,严格执行保险公司结算支付制度,保证了资金使用的有用性、宁静性。严把银行帐单对帐关,严防不正常的未达账款的产生。抓好财政基础事情,做到支付手续齐备,原始凭证合规、有用。对上报的报表、数据举行检察监视,保证帐表、资料数据真实、正当。对事情流程和关键中的马虎和不利要素,实时提出合理化的发起,加以疏通使其流通合理,确保财政事情做好做踏实。总经理助理述职报告固然作了一些应该作的事情,这与公司的精确领导和各分公司、机关到处室同道们的大力支持是密不可分的,也是办公室全体同仁共同努力的结果,但细查起来,问题也还不少,重要是:

一、调查研讨还不够深入,有些环境没有实时地掌握,以致为领导参谋还不到位。

做好年头谋划预算。我自己也是公司预算办理委员会的成员,年头预算关系到公司一年的谋划思路和谋划目的,从分公司到中间支公司的各级领导都非常器重,公司总司理室和相关部室负责人讨论研讨公司的谋划预算,我积极到场并根据分公司的预算目的要求联合泰安公司和当地保险市场的现实环境,积极发言说出本身的看法和发起,为公司的谋划发展献计献策。

二、有关处室相继构造展开的活动太多,致使基层单位承爱不了,意见太大,应增强全公司性活动的计划性。

三、为基层办事的深度还不够,需进一步增强办公室内部建设,强调办事认识和办事态度,不断进步办事效率和事情本领,为公司建设、发展做出新的贡献。总经理助理述职报告

总经理述职报告

2回顾过去的一年，在各级领导和同志们的关怀帮助下，我率领××宾馆全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高宾馆的服务质量、管理水平和经济效益。为了总结经验，克服不足，更好地促进以后的工作，我将本思想、工作情况汇报如下：

作为一名党员干部，一年来，我在思想上能够积极要求进步，平时注重加强政治学习，认真学习党的各项路线、方针和政策，关心国家大事。通过学习教育，自己在思想上更加稳定，政治素质和道德水平有了很大的提高，在大是大非问题上坚持正确的立场，时刻与党中央保持高度一致，真正做到思想稳定、政治合格、立场坚定。

在日常工作中，我能够尽职尽责，坚持原则，廉洁奉公，不徇私情，一丝不苟。主要完成以下工作：

1、主持制定和完善宾馆各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。为使宾馆的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

2、确立宾馆的经营计划发展规划及经营方针，制定经营管理目标，并指挥实施。本年基本确定俱乐部以×××营业点为重点，辅以×××等配套设施，加强营销，细化服务，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。本宾馆原计划收入为×××万元，实际收入为×××万元，完成率为××。

3、加强营销宣传，提高宾馆知名度，拓展客源空间。多年来，我一直非常重视宾馆市场营销与宣传工作,我认为做好一次接待，就是做好了一次广告,客户的口碑就是我们的形象。在每一次重要接待及大型会务接待前，我总是亲自主持召开专题会议，交待各个工作环节中需要注意的问题，并进行分工。会后，亲自到现场检查落实情况。在我的指挥下，宾馆成功接待了×××等大中型会议，宾馆的接待工作获得各级领导及宾客的一致好评。

4、加强日常管理，提高服务质量，提高管理水平。日常管理中，我主张以会议形式实现企业管理上的及时性、针对性、公开性、民主性。\*\*年，我亲自主持召开的各类办公会议×××余次。其中：经理办公会××次，各部门专题工作会议××次，重大接待及重大检查前的专题工作会议××次。

5、大力加强培训工作。培训工作对于宾馆适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升宾馆的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度；员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。为此，宾馆在\*\*开展了大量的培训工作，要求各部门每月制订培训计划，累计培训时间为×××小时，部门平均培训课程在××节/月，人均月平均培训课时约××小时，接近优秀企业培训课时指数的中上水平。

6、确定宾馆今后的发展目标为依托××，抓住××的发展机遇，将宾馆建设成一个集会务、商务、度假于一体的四星级酒店，全面打造\*\*知名品牌。切实做到管理专业化、服务个性化、经营特色化，建立行之有效的指挥、执行、监督、反馈四大管理系统，以标准化、规范化服务为基本，努力追求服务的个性化，以此赢得最大的利益空间。

在日常管理中，我能够严格要求自己，尊重领导，团结同志，模范遵守各项规章制度，党员的先锋模范作用发挥明显，积极参加单位组织的各项活动，有较强的责任心和集体荣誉感。

以上是我一年来的情况总结，在今后的工作中，我将紧密团结在宾馆党委周围，更加努力工作，加强学习，进一步提高自身管理能力，切实改变工作中急躁情绪，以饱满的热情投入到各项工作中去，与宾馆全体干部员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

**第五篇：总经理述职报告**

企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承集团的核心价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证企业规范、健康发展。如下是小编给大家整理的总经理述职报告，希望对大家有所作用。

总经理述职报告篇【一】

尊敬的各位嘉宾、领导：

大家晚上好!

首先，感谢在场的各位嘉宾，谢谢你们百忙之中莅临参加本次晋星会。其次;感谢刘董事长和温总，谢谢你们一直以来对我工作的信任和指导;最后，感谢各位同事，谢谢你们对我工作的支持和帮助。

自XX年5月28日担任晚报店执行总经理以来，我紧紧围绕公司发展目标和自身岗位职责开展工作;以“五星级家园、六星级服务、七星级技术”为指导方向;在总公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我店各项工作稳步开展，并得到顾客的一致好评;公司品牌的社会美誉度和知名度明显提升。回顾前期工作，我店较为突出的工作主要在团队管理、人事管理、文化建设等几个方面。

一、团队管理：我店各岗位分工明确，人员配置充足，员工心态积极稳定，士气高昂，通过大家齐心协力，我店业绩也一路攀升，截止至本月，月平均点数已达到320点/天。其中在3月连续2次刷新本店业绩纪录，最高点数达到404.5个点(同天超过了喜乐店点数)。

二、人事管理：我店一直注重班组建设和基层干部的培养工作，本次输送6名储备干部至公司参加培训和甄选。合格率为100%(现1名在喜乐地任楼面经理，4人在和庄店任管理岗位，1人留任本店技术老师)

三、文化建设：我店以公司“善待员工”和“为员工创造幸福生活”的管理理念为指导方向，以解决员工最需要的问题，提升员工生活品质为切入点。先后开展了对员工员工工作和生活需求有实际帮助的活动。比如： “员工家属房”、“员工减压室”、“员工阅览室”、“宿舍文化节”和“小吃内部价”等。

在我看来，成绩只代表门店过去，只能作为自己一个更高的起点和一种更大的责任。

深刻总结过去工作，自己的主要不足为思想惰性和缺乏高度完善意识。在工作中的体现为：

一、技术管理：因为错误考虑到自身不是技术行家，所以对技术经理过度的依赖和信赖。导致公司的技术制度不能以最好的效果在在门店执行。

二、客服管理：在公司没有相关客服管理经理的前提下，自己作为一名公司总经理助理不能主动承担，协助总公司率先完善客服管理模式和制度。

三、现场管理：门店现场运营出现的问题，有解决意识，但没有上升到公司的高度去进行完善，没有原有的钻劲和协作习惯。

作为一名门店执行总经理，同时兼任公司总经理助理，我深知自己岗位重要，责任重大。针对自己的不足，结合《公司XX年10大工作事项》和门店业绩指标及现阶段工作，我现对本岗位下季度重点工作(下季度整体定位为“完善月”)做如下计划：

一、完善文化建设(家属联谊会)

1、做好家属联谊会的前期宣传工作，保证会议效果和员工参与的积极性。

2、做好家属联谊会开展的方案：保证方案的合理性和可操作性。

3、做好家属联谊会的承办和后期宣传工作：保证会议效果的持续性。

二、完善标准和检查(培训体系和质检体系)

1、体系出台前期：积极做好案例收集。

2、体系出台中期：积极参与体系的编写和讨论。

3、体系出台后期：积极试点，并做好体系的完善和修改工作。

三、完善门店客服管理模式和制度

1、对现有客服经理和客服专员进行岗位分工。(客服经理负责对外客户开发管理模式的试点，客服专员负责对内客户管理模式的试点)

2、6月底出具门店客服管理模式和制度交公司审核。

四、协助和庄店的开业

1、提供人员支持：储备技术人员不少于15人，前厅人员不少于5人。

2、提供业务指导：实行管理岗位一帮一，为和庄店的管理人员提供业务帮助。

3、协助营销活动：主要利于门店平台和员工资源做好推广和宣传。

星级只是一种头衔，不管本次晋星是否成功，我都将不断加强自身学习，不断完善门店日常管理工作。将无为晚报店带上一新的高度，不辜负总公司的重托和全体员工的信任。

总经理述职报告篇【二】

各位员工们，今天对我们集团来说是个盛大的日子，在这里我代表总裁办向辛苦工作的的各位员工表示由衷的感谢，大家辛苦了。上半年，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；员工的年均收入\*万元。企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来工作，主应有以下几方面：

1、确定公司名字，明确公司使命和企业文化，安排岗位和工作职责，建立了公司官方博客，点击率一直处于领先位置。

2、注重企业文化建设，提倡“至诚至信、致尚致远”八字管理理念，主张“共创、共赢、共分享”，引导广大员工的“卓越服务、快乐生活”。每天进行全新的队形展示，精神饱满有新意，体现公司的性质和服务理念，获得广大同仁的赞赏。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心入手，一同学习一同成长，杜绝“短板效应”，让团队的力量逐步攀升。二是注重维护企业领导班子团结，缔造企业大家庭。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。三是团结合作伙伴，和盈众传媒、友众汽车销售开展合作，建立战略合作伙伴关系，同时通过厦门小鱼社区加大对本公司产品的宣传力度。

4、高度重视经营开发工作。经与领导班子成员协商：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，班子成员分片负责经营方针，取得了可喜成绩，上半年我们主要取得了世界知名集团的大单汽车采购业务，并确立了品牌定点采购与服务的关系。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、提高积极性、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的目的。

5、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我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指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，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家人。

二、存在问题和今后努力方向

总结我个人工作，离上级应求与企业发展还有一定差距。表现在我们企业管理行为、员工的个人行为与企业经营管理理念之间存在很大差距，业务能力还不够强、执行力还不够高。

事物发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不快速提高学习的能力，企业难以展开腾飞双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与企业领导班子一起带领全体员工的深化企业改革，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，广泛采纳大家好建议，融入到我们企业改革各项管理办法中去，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，为企业在20xx年下半年里夺取更加辉煌业绩而努力奋斗!

谢谢大家！

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