# 最新管理者事迹材料(五篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-06-06

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。管理者事迹材料篇一她是有较强责任心的，...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**管理者事迹材料篇一**

她是有较强责任心的，因为她从来不会选择逃避，她有直面困难的勇气和战胜困难的信心。如20xx年的春和义药房和20xx年的新特药药房受地理位置和其它不利情况制约，当时的销售情况并不乐观，可是xxx并不气馁，积极主动的思考解决问题的办法，发挥了一名合格的负责人该有的带头作用，凭借多年经验、思路灵活和吃苦耐劳的良好品质，为药房创收贡献了力量。11年底，又服从领导的安排担任xxx药店的负责人，上任初始面对一个新的环境、新的经营模式，经过认真的摸索学习，在工作中不断总结经验与不足，在极短的时间内就把省医一店的药品库存结构、畅销药品及滞销药品销售情况等了如指掌。每当有品种下滑时，她总能及时联系经销商，找出下滑的原因，共同解决出现的问题。在她尽职尽责的管理下，带领全店员工提前45天就完成12年全年的销售任务3300万元，预计到12月底可实现销售3700万元，比去年同比增长34.5%,再次没有辜负领导和同事们的期望，为零售连锁完成全年的销售任务打下了坚实的基础。

她从不拘泥于现状，总是想方设法寻求发展开拓业务。不论是在春和义药房、新特药药房还是省医药店，她总能根据实际情况开阔思路找到最合适的方法拓展业务范围，从而增加销售业绩。如今在省医药店她一如既往，面对庞大的销售指标，适时引进新品种共133种，面对人员紧张的情况，她灵活的调整在岗人员的上班班次和时间，保证在销售高峰时间段的人员充足，做好所有员工的思想工作，带领员工迎接每一个挑战。

这里所说的坚持原则既是对药品的.坚持，又是对人主要是员工的坚持。药品是特殊商品，其质量关乎健康甚至生命。xxx能做到严格贯彻执行药监部门与公司的质量管理文件，并督促各岗位履行职责，严格按照gsp的要求，组织员工对gsp的执行情况进行自查，并要求员工一丝不苟，要求员工按照销售流程审方、调配、收银、经复核后发药等，加大对员工执行力度的考核，奖优惩劣，从而确保药品经营质量，为销售工作奠定坚实的基础。

不论在哪里，xxx始终坚持“质量第一、客户至上、克勤克俭、追求卓越”的经营方针，高举“团队、诚信、创新、奉献”的经营理念，坚持文明经商，赢得了消费者的信赖。同时注重与客户、与病人、

与领导、与员工的联系与沟通，为日后工作的顺利开展奠定了良好的基础。

她总是对自己严格约束，以公司利益为上，不计较个人得失，吃苦耐劳，不安于现状，常思进取。工作上力求认真仔细、条理清楚。对待员工十分宽厚。一些新进员工参加工作时基本上都是从零开始，她从药品知识到药品质量管理制度均一一讲解、言传身教。激励是她有效的管理方式，一丝微笑、一句看似微不足道赞赏都会激发出员工的积极心态及工作热情。同时，她在思想上、生活上对员工也非常关心，赢得了大家的尊重与诚服。

xxx，以其“踏踏实实工作，勤勤恳恳做人”的信条，认真履行着一名管理人的职责。她真心诚意地对人，全心全意地工作，把干好工作作为自己最大的职责和最高的使命。凭借着对药品经营事业的高度责任心，使她在各种困难面前从不退缩，在成绩面前从不自满、戒骄戒躁、奋发进取，为合肥天星药品零售连锁有限公司全体员工树立了良好的榜样。

xxx药店

20xx年12月11日

**管理者事迹材料篇二**

小李老师由于年轻有冲劲，勤恳认真，教学成绩突出，因此他既是学校的骨干教师，又是学科带头人，一直从事毕业班语文的教学和科研。平时教学任劳任怨，勤勤恳恳，团结同事，热爱学生，因此深受同事的好评、学生的敬爱、领导的肯定和家长的夸奖，在千村老百姓中享有很高的口碑。

小李老师品德高尚，言辞举止得体，教学积极认真，成绩突出，无愧于“优秀教师”的殊荣，其先进事迹主要有：

1、加强自身思想教育和职业道德建设。

“教书育人”是教师的天职。教师光具备必要的专业知识是远远不够的，还必须具有高尚的思想水平和道德情操，以身作则，以自身的榜样去感染、熏陶学生。小李老师深知：教师担负培养下一代青少年的重任。教师的世界观、人生观、价值观等思想情操和道德品质都会对全国五亿青少年产生重要影响，因为在儿童和青少年眼里，教师是一切美好事物的化身和仿效的榜样，是最有知识、最有教养、品德高尚的人。师德是学生道德的先导。因此，他十分注重自身的思想教育和师德修养，把自己培养成一个品德高尚的教师。

2、以人为本，抓好学生品德教育。

他一贯重视学生思想品德教育和良好行为习惯的养成，积极引导学生学习《小学生守则》和《小学生日常行为规范》，使学生“学会做人”，教育学生在家做个好孩子，在校做个好学生，在社会上做个好少年。由于他特别重视学生的品德教育和传统美德教育，得到同行的认可和学生家长的好评，学生的`集体观念和道德素养不断提高和增强。

小李老师最初学历是中师，自己意识到知识的不足，利用业余时间进修，自学大学课程，xxxx年专科毕业，xxxx年又进修大学本科文凭。他这种积极上进的学习精神，深受同事的称赞。他目前是千村小学知识丰富，学历较高，年龄最小的人。作为新时代的教师，我们日益感到自己的吃力，对高科技、网络信息等几乎是一知半解，只有利用业余不断地给自己“充电”，才能弥补自己知识面的不足。在这方面，小李同志无疑是目光超前的人，在学术研究方面带了个好头。

小李老师一贯以治学严谨著称。他对新课程新理念理解深刻，掌握扎实，运用熟练，能够灵活创造性地使用教材，以培养学生的创新精神和实践能力，全面提高学生的学习成绩。

1、树立“良师益友”型的师生关系。绝大部分教师在课堂教学中都是“高高在上”的，动辄批评斥责学生，甚至“拳脚相向”，致使不少学生见到老师纷纷回避。这种“独裁型”的师生关系，既不利于学生的学习，也不利于学生的身心发展。小李老师一改“教师权威”的架子，蹲下来与学生谈心，了解学生遇到的困惑和问题，帮助学生解决困难，与学生成了朋友。通过自身的人格榜样，影响和鼓励学生明确目的，端正态度，激发学习兴趣，调动学习积极性，与学生一起享受成绩进步的喜悦。班风纯正、学风浓厚，形成了你追我赶的良好的学习氛围。

2、大胆探索新的教学方法与教学手段。小李老师不仅是学校的教导主任，又是语文学科带头人，一直致力于学校的课改研究。他上课时教学方法新颖得当，读、说、写、演、唱，形式活拨多样。课堂气氛轻松愉快，学生学习兴趣浓厚。他还因地制宜，动手制作相关教具，利用现代化多媒体辅助教学，使学校闲置多年的投影仪等设备有“用武之地”。

他课前精心准备，查找资料，灵活创造性地使用教材，并结合学生已有的知识水平选择恰当有效的教学方法与手段，从不打“无准备之仗”。上课时面向全体学生，鼓励学生积极思考，大胆发言，及时予以肯定表扬。课后及时批改作业，鼓励学生认真订正，并对学生进行辅导，补缺补差，全面提高每个学生的学习成绩。

3、学生进步明显，成绩优异。作为一所偏远落后的乡村小学，其校舍简陋，教学资源相当匮乏，尤其是教师水平参差不齐。由于交通闭塞，经济落后，几年来也没有分配的大中专教师调入，学校的学生成绩水平不高。小李老师的到来就如“及时雨”，在周围群众之中“一石激起千层浪”。他一直从事高年级的语文教学，经过调查分析，针对性地进行改革，彻底改变学生贪玩任性的陋习，变得懂事、文明、好学，成绩进步明显.学生感受到成功的喜悦，学习更加勤奋，勤学好问的班风日趋浓厚。他所教的班级成绩在全乡期末统考中多次获前几名的好成绩，受到乡中心校的表彰。

小李老师利用课余时间自觉认真学习新课程新理念，不断提升自身的业务水平和教学能力。同时，他能够做到学以致用，积极探索，大胆改革，推动千村小学新课程改革的进程。他作为学校中层领导和骨干教师，一方面引导大家学习新课程新理论，另一方面举行语文观摩研讨课，和大家共同座谈评议，交流经验，取长补短，共同进步，使我校的校本培训和新课改呈现蓬勃发展的良好局面。

小李老师在校内经常举行专题讲座、座谈会、集中培训和集体备课，并鼓励其他老师上公开课、评议课，与大家一起学习共同进步。

小李老师是学校语文学科的科研带头人，结合语文教学中存在的不足，一直致力于作文教学的改革与探索，积极倡导《自由习作和自由评改》，鼓励学生深入实际生活，留心观察，写日记，随时记录令自己感动的人、事、物，激发起学生写作的欲望，有效化解学生作文头疼的难题。全班学生热爱写作，积极性大幅提高，并影响带动全校其他班级，组织并发起“千村小学作文研究社”，利用板报、墙报、广播等形式展示评析优秀作文，并鼓励学生投稿，参加省市举行的征文大赛。树立学生写作的信心，激发更大的写作热情，提高全校学生的作文水平。

小李老师是师德的楷模，育人的模范，教育的专家，是教师学习的榜样！更可贵的是获得这么多荣誉称号后，他仍是一如既往踏踏实实、任劳任怨地工作。他这种谦逊求实的精神，实在让人敬佩。

**管理者事迹材料篇三**

自xxxx年大学毕业到xx二中工作至今，在二十六年的从教生涯中，我始终坚持四项基本原则，忠诚党的教育事业。xxxx年任xx二中副校长至今，作为学校管理干部，他在平时的工作中以身作则，率先垂范，作为教师，他能兢兢业业、爱生如子。他曾多次被评为区级优秀教师和先进管理工作者，xxxx年被评为湖北省“优秀教师”。

本人始终保持明确的政治和教育目标，政治上，坚决执行党的路线、方针、政策，立场坚定，旗帜鲜明，忠诚老实，表里一致;工作上，勤勤恳恳，任劳任怨，服从组织，勇挑重担，敢于开拓，大胆创新;生活中，严于律己，宽以待人，热情主动，助人为乐。锻炼自己的品德修养，与同事们和睦相处、团结协作，在立足全校工作的基础上，积极协调部门工作。认真学习贯彻党的教育方针和政策，深刻领会科学发展观的内涵要求，结合学校工作积极构建和谐校园。

近些年我养成了不断学习，在思考中不断反思，多听其他人意见的习惯，在工作中注意协调好上下级和部门的关系，踏实、平稳地推动各项工作的开展。特别在工作头绪多、压力大时，更注意在保持冷静的情况下提高工作效率，使自己增强胜任繁重工作的能力。

不断加强教育管理理论学习，探索新规律，相继阅读了曾仕强的《中国式管理》，前苏联霍姆林斯基的《给教师的一百个建议》等数十本教育理论书籍。通过努力学习，增强做好本职工作的能力，从而让组织更放心，让群众更满意。在新浪网站上开通了个人博客(“人未老的博客”)，并坚持写教育日志。

自觉遵守并模范执行学校各项规章制度，努力为全体老师做好样子。特别是高三工作中，既管理，也带课，因此经常加班加点，忙里忙外，跑前跑后，工作虽然非常累，但苦并快乐着!在工作中保持高度的责任感，早出晚归，每天早、中下年级、班级，经常找教师谈心，努力做到个人利益服从集体利益;二是时刻牢记教育工作无小事，随时准备应对紧急情况，扎实做好每一项工作，防止突发事件反弹;三是努力提高效率，做到急事急办，好事办好，处理好多发应急事情。

在领导、同事、朋友的指教和帮助下，我分管的工作近些年取得了一些成绩。xxxx年我分管学校教科研、教学装备管理和高三年级管理工作。

在高三的工作中，我们做到了

1、规范备考，狠抓落实。

强化目标意识，加强常规管理，使得常规工作的规范化、精细化和长效化。

2、科学备考，提高效率。

在整个高三的复习备考中，我们始终以高考的重点、热点为核心组织专题复习，主要抓说课和教研、有效训练、新教师的指导和管理、教学环节的六个落实(复习、训练、分析、补救、总结、记忆)、学法交流和应该技巧的指导等。

3、人文备考，形成合力。

做好各个方面的协调工作和学生的心理调适方面的工作。在工作中我非常注重尊重教师，充分发挥老师的.主动性、积极性和创造性，激发教师的智慧和创造力，最大限度地提高复习备考的质量。

通过以上举措，在xxxx届高三的各项管理工作中较好地促进教育教学工作的全面、顺利地展开，确保了教学工作的畅通和各项措施的落实，在xxxx届高考中，我校高考取得了全市同类学校第一的优异成绩，为xx二中80周年校庆献上了一份厚礼。

在教科研工作中，除了常规工作外，我们在新的起点上做了不少具有二中特色的工作：

如编辑出版了xx二中《xxxx-xxxx学年度校本培训资料选编》、《师德故事论文集》和《我的教育情怀》。

组织全体老师参加了教师市区级教育技术能力及教学设计大赛，参赛作品50余件。

由于在省教育学会xxxx年年会论文征集中我校参赛成绩突出(如张恭奇等13人获省级一等奖;黄华毓等19人获二等奖)，并被评为湖北省教育学会“先进团体会员单位”。

xxxx年12月24日，我校武汉市教育科学市级重点课题《普通高中和谐课堂的牲及其构建策略》顺利通过了专家的评审和结题工作，在专家的建议下，我们正在积极地申报xx区第二届科技进步奖。

积极参加xx区教育局组织的教师读书知识竞赛，学校获首届教师师读书知识竞赛“优秀组织奖”、教师两人次获区“中华情·经典诵”竞赛二等奖等。

**管理者事迹材料篇四**

小焦老师工作中勤恳认真，教学成绩突出，因此她既是学校的骨干教师，又是学科带头人，一直从事语文的教学和科研。平时教学任劳任怨，勤勤恳恳，团结同事，热爱学生，因此深受同事的好评、学生的敬爱、领导的肯定和家长的夸奖，在老百姓中享有很高的口碑。小焦老师品德高尚，言辞举止得体，教学积极认真，成绩突出，无愧于“优秀教师”的殊荣，其先进事迹主要有：

“教书育人”是教师的天职。教师光具备必要的专业知识是远远不够的，还必须具有高尚的思想水平和道德情操，以身作则，以自身的榜样去感染、熏陶学生。小焦老师深知：教师担负培养下一代青少年的重任。因此，她十分注重自身的思想教育和师德修养，把自己培养成一个品德高尚的教师。

小焦老师一贯以治学严谨着称。她对新课程新理念理解深刻，掌握扎实，运用熟练，能够灵活创造性地使用教材，以培养学生的创新精神和实践能力，全面提高学生的.学习成绩。小焦老师一改“教师权威”的架子，蹲下来与学生谈心，了解学生遇到的困惑和问题，帮助学生解决困难，与学生成了朋友。通过自身的人格榜样，影响和鼓励学生明确目的，端正态度，激发学习兴趣，调动学习积极性，与学生一起享受成绩进步的喜悦。班风纯正、学风浓厚，形成了你追我赶的良好的学习氛围。

小焦老师上课时教学方法新颖得当，读、说、写、演、唱，形式活拨多样。课堂气氛轻松愉快，学生学习兴趣浓厚。她还因地制宜，动手制作相关教具，利用现代化多媒体辅助教学，教学成绩提高很快。

小焦老师是师德的楷模，育人的模范，教育的专家，是教师学习的榜样！更可贵的是获得这么多荣誉称号后，她仍是一如既往踏踏实实、任劳任怨地工作。她这种谦逊求实的精神，实在让人敬佩！

**管理者事迹材料篇五**

铁通上饶分公司市场部经理刘诗明给人的印象就是做市场的拼命三郎。刚满30岁的他，总是精力充沛，没有节假日，没日没夜不停奔忙着工作。今年1月1日，小刘因工作需要从网运部调任市场部经理，一向从事技术工作的他，面对这全新的工作暗下决心：努力学习，尽快转换角色，做好市场。他找来了市场营销、广告策划、绩效考核等书籍，刻苦自学，并虚心向市场经营的老同志请教，与代理商交心，走访铁通客户，了解市场动态。此时的小刘清楚的认识到压缩投资，挖掘存量市场，规范管理，做好增值业务是今年省公司的主线工作，也就是说，所有的投资不可能象20xx年那样充足，相反，很有可能连基本的补缆需求都不能满足，更不用说新开局点了，受命于此时的小刘没有被眼前的困难吓倒，而是团结市场部一班人反复研究电信和网通的营销战略，寻找利于铁通业务发展的最佳途径。一面深入街头巷尾做好市场调查，整理掌握了各分局管内缆线使用情况，鼓励各分局在既有缆线的基础上挖潜增效，提高缆线利用率；一面修订完善了《代理商管理办法》、《分局绩效考核办法》、《电话卡流程管理办法》、《大客户管理办法》、《客户服务管理流程》等管理办法，他常说：铁通经过几年的市场拼打，应从原始的数量积累走出来，用科学的管理手段来发展用户、管理用户、服务用户，围绕省公司管理效益年的思路做好上饶分公司市场管理工作。市场部的人员除都有明确的分工外，相互间的良好协作也在他的带领下日臻完美。经常性的平台营销活动，市场部人员总是能积极主动地参加，并能较好地在现场指导分局、代理商开展好平台营销活动。小刘也是再忙也都要到现场去查看，从资费政策表、宣传单到营销人员的着装以及汽车的配合等事，他都要一一过问。

大客户的谈判一直是上饶分公司的弱项工作，为在这项工作上能有所突破，他是走弋阳、奔横峰、跑玉山的穿梭于这些地方的地产商、小区物业和企事业单位之间。当他得知华坛山二炮部队有电话需求时，他要上车子就驱车赶往华坛山，由于不熟悉路，等赶到那儿时，都已是天黑时分了，部队分管通讯的曹处长见状惊讶的说道：我们没想到铁通员工会有这么好的敬业精神，如果有可能我们一定与你们合作！。等与部队谈完接入事宜再赶回上饶时都已是子夜时分了。后虽因线路太长，成本过高等原因没能合作，但铁通人敬业的精神却给了他们深刻的印象。今年2月，当小刘得知上饶县黄源96151部队与电信的合作协议已到期，且对电信的服务不满意时，小刘更是三天两头的奔波着，一次次的谈判，一次次的地形查看，最多时，一天就去了四次，在这最关键的时刻，远从家乡来替他照看女儿的老母亲不慎将右手摔断了，母亲住进了医院，一个多星期了他都没能抽空去陪一陪，无人看管的两岁女儿也只好提前放在私人托儿所。每当谈及此事，小刘总是动情的说：说实话，老母亲都这么大年纪了，为了减轻我们的生活压力来帮我们带小孩，摔断了手，住进了医院，我应该好好的伺候她老人家，但部队的合作正在节骨眼上，我不能前功尽弃啊，我非常看重这份单子，这是我们在军网上的一个突破，我相信母亲和女儿会理解我的做法的。功夫不负有心人，在他几十次的奔跑努力下，刘诗明用他的执着和真情打动了部队首长，当小刘手捧着这份来之不易的合作协议时高兴的流下了眼泪。是啊，为了这份协议，他是吃不好睡不着，常常时顶着烈日，冒着大雨，多少次为了更改协议中的一些细节，他连饭都顾不上吃。为了不让电信有可乘之机，他三番五次密集的与部队首长洽谈商讨。今年以来，经他谈判签约的大客户就达四个之多，为铁通形成近800门的电话装机量。

宽带业务一直是制约上饶分公司发展的一

项业务，针对这一现象，市场部针对不同地区的消费情况和各地电信公司的宽带资费，制定出台了适于铁通业务发展的资费套餐，多点多次的宽带演示更为后续的市场打开了空间。今年上半年取得了连续六个月宽带新装用户在100台以上的好业绩，较去年同期相比，翻了一番。今年6月，与上饶最大的电脑城江信电脑城的.成功合作使上饶分公司宽带营销驶上快车道。

收入，是一个公司生存的命脉，长期以来的欠费积累已使上饶分公司不堪重负，为解决这一难题，小刘带领市场部人员深入到各代理点反复作宣传动员，推行话费买断政策，并让代理商明白可持续性发展的道理。最初，多数的代理商惧怕承担话费不能100％回收的风险而拒绝签署代理协议，后经反复的做工作，19个代理商均与公司签署了话费买断的协议，回款率也由原来的百分之六十多，上升至今天的百分之九十多。

大型的广告宣传活动，更显示出了小刘对市场的认知度。上半年，借助强势媒体，大造了铁通声势，树立了铁通专业品质卓越服务的良好形象：

1) 1月26日～2月26日，与上饶市人民广播电台联合推出了幸运敲开你车门，铁通新春送祝福宣传活动，通过广告宣传和每天13个整时段的知识抢答，共派送铁通电话卡806张（30元面值），为铁通各项业务的推广做好了前期的宣传准备工作，在一个月的活动中，共有四千余人参加了此次活动。

2) 2月16日，结合上饶市人民广播电台开播三周年庆典，与该台联合开展了听友见面会网络歌手东来东往相聚今宵大型听友见面会，活动异常火爆，众多的观（听）众将整个剧院围堵得水泄不通，铁通的名字伴随着阵阵的歌声而深入人心，并通过广播传向四面八方。

3) 2月8日～3月28日，与上饶市最大的购物超市永盛购物超市联合推出了新春购物送祝福，铁通宽带优惠装活动，凡每天在永盛购物超市购物满100元的前八位客户均送30元铁通电话卡一张，购物满200元的前十位客户，均送铁通宽带优惠卷（100元）一张。该活动将铁通的宽带业务向前推进了一大步，每月新装用户均保持在100台以上，巨幅的铁通广告牌更为铁通赢得了更多的用户。

4) 《上饶晚报》作为上饶市民身边的报纸，其发行量为七万份左右，观众多达十万余人，上饶分公司自2月21日起连续一个多月与报社成功合作了头条新闻协办，既少花了钱，又适时地推出了铁通各项新业务，为业务的拓展奠定了基础。

5) 3.15、5.17等重大节日，上饶分公司均以较大篇幅出现在上饶各报纸上，既展示了铁通的品牌形象，又推广了铁通的各项主营业务及新业务。而今的饶城，铁通品牌已深入人心。人人谈铁通、用铁通、夸铁通，业绩也随着铁通品牌而入人心，愈做愈辉煌。

广告的潜移默化的作用为挖潜创效奠定了良好的基础。正是刘诗明这种以公司为己家，以创效为己任，面对激烈竞争的电信市场，奋力拼搏，勤于思考，精于管理，沉着应对，谱写出了一首动听优美的市场赞歌，取得了可喜的成绩上半年固话装机总净增数为：5129户，完成全年固话装机数的57%,固话总数达到：38786台，宽带装机总净增数为：646线，完成全年宽带装机数的67.3%,总数达到：1896线，上半年收入总数完成：716.437万元，完成全年的1550万元指标的46.22%。成为江西公司唯一全面完成上半年各项经营任务的公司。

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