# 2024年总经理年度工作述职报告(7篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-06

*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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。总经理年度工作述职报告篇一您好!20xx年x月x日，经xx有限公...*

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**总经理年度工作述职报告篇一**

您好!

20xx年x月x日，经xx有限公司董事会的任命，我担任xx总经理一职。这x个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，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，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾x个月来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监、运营总监、财务总监。由于我们团队只有x个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监来完成。

注重企业文化建设，提炼xx的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的.特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xx的大团队：组织xx高管赴xx参加摩尔拓展训练，培养xx团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在x个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，xx与xx有限公司、xx汽车俱乐部有限公司及xx汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，xx与xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立x周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与xx国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，xx正与xx酒店xx茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx成立x个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢!

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年x月x日

**总经理年度工作述职报告篇二**

各位领导，各位同事：

大家好!

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，同时兼任海南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x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x月x日全面恢复了选矿生产，经过x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xx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xx万吨，处理量完成xx万吨，分别完成年计划的xx%和xx%。出矿综合品位铅加锌达到xx%(其中：铅xx%、锌xx%)。选矿铅回收率达到xx%，锌回收率达到xx%，分别比年计划提高xx%和xx%。全年完成探采井巷工程量xxxm，占全年计划的xx%。生产铅锌金属总量xx吨，(其中：铅xx金属吨，锌xx金属吨)，完成年初计划的xx%。生产硫精矿xx吨。实现销售收xx万元，完成年计划的xx%。实现税金xxx万元，完成年计划的xx%，实际上缴税金xx万元。完成年计划的xx%。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，我密切关注和重视海南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。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**总经理年度工作述职报告篇三**

尊敬的领导，全体员工同志们：

大家好!

20xx年是机遇与挑战并存的一年，压力与动力同在。我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待有于进一步汇聚。20xx年基本确定酒店以餐饮、客房、温泉会馆三大营业点为重点，辅以各类会议室、宴会厅，多功能厅等配套设施，围绕着实行绩效考核制度，加强营销宣传，强化靓点服务，提高菜品出品质量，重视各类婚庆宴包桌，强化节能降耗，控制能源成本从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20xx年酒店所做的主要工作有以下几个方面：

1、建立规范工作系统：为使酒店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、内挖潜力，外拓客源：20xx年推行全员营销模式，人人都是服务员，个个都是营销员，营销当中有服务，服务当中有营销。

在日常工作当中利用酒店一流各项服务设施，一切对客接触的服务时机，主动介绍酒店各类经营项目

3、强化持续推行绩效考核管理：20xx年是xx战略发展的一年，为此酒店董事会根据20xx年全年经营状况，适时的、科学的.提出了20xx年全年xx万元的经营收入总目标。

针对董事会制定的全年目标经营总指标，要求酒店各部门切实制定出科学、合理、可执行性工作计划。每月每季度召开上月/季度工作总结会，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，做到事前计划，事中有控制，事后有总结。也以此作为对各部考核的依据。对各部门及班组年度总目标及月度分解目标跟踪落实。

4、推进星评工作：我与酒店各部门负责人认真研究，制定方案，并组织检查整改，确保一次性顺利通过酒店评定性审核工作，力争酒店于20xx年上半年被省评星委员会批准成为xx县首家四星酒店。

5、人才队伍建设：由于太康县外出年轻劳务输出多，宾馆一线员工流动性较高，形象素质好的服务员及管理人员引进招聘难，严重制约了酒店的服务质量提升和品牌形象建设，“以人为本，善待员工”一贯是xx国际大酒店遵循的优良传统。

20xx年我们将组织开展员工技能比赛，及各类公共关系课培训。全面提高员工整体综合素质与服务水平。培训有潜质的员工为后备管理梯队，并大但使用，给全体员工提供一个学习，成长进步的平台。

6、强化执行能力：在这个经济高速腾飞的时代，已经不是大鱼吃小鱼的时代，而是快鱼吃慢鱼的时代，企业的执行力成为每个企业的核心竞争力，当一个企业在没有战略时，战略决定成败，一个企业有了战略时，执行力决定成败。

20xx年xx国际大酒店确定全年营业额总任务为xx万元。在这个战略目标指引下，强化中层以上管理人员的执行力，我们要明白“员工不会做你需要和布置的事，只会做你检查和奖励的事，执行力是检查出来的”，以劳动纪律、日常质检，工作任务反馈制度为切入点，把酒店的管理质量及执行力提升上去。

7、品牌形象提升：品牌形象建设一直是酒店的核心工作，尽管20xx年由于诸多方面问题使酒店的声誉受到影响，但在行业内和领导的心目中对酒店的印象还是较好的。

新的一年，我们将从“一软一硬”两头抓：

一是软件建设方面，增设餐饮点菜师、大堂副理，调整餐饮菜品特色，灌输“意识管理”理念并想办法引进形象素质好的服务员充实到餐厅和客房，以做好贵宾接待和日常客户服务，把县政务接待和大企业集团内部接待重点做好的同时，侧重团队宴会;

二是在硬件方面进行必要的设备设施维护改造，保持四标准和满足接待需要，稳定酒店政务接待和宴会接待第一品牌。

8、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，利用喜庆节假日组织丰富多彩的特色促销活动，提高酒店知名度。

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年x月x日

**总经理年度工作述职报告篇四**

尊敬的领导、各位同事

大家好!

我叫xx，现任职于xx酒店人力资源部，今天很开心站在这里向诸位领导汇报本人、本部门的述职报告。作为酒店人力资源部的一员，个人认为本部门务必要为酒店做好五件事情，分别是：为酒店“选人”、为酒店“管人”、为酒店“留人”、为酒店“育人”，最后就是做好酒店各部门的协调工作。

首先，选人。

海尔集团管理制度中曾提到这样一句话“一个企业若想做好，只需要管四样东西，管人、管物、管财、管信息，而后三样的管理又都需要人来掌控。”由此可见，人员对于一个企业发展的重要性，所以人力资源部要做的第一件事就是要通过网络、报纸、媒体、现场等各种渠道为酒店选拔人才、储备人才。

其次，管人。

中国有句俗语叫“无规不成方圆”，同样对于未来即将拥有五六百号员工的大型假日就弹而言更不例外，所以人力资源部要做的第二件事，就是要为酒店量身制定一套科学完善的管理制度，使得每位在职员分工明确、各持其职，进而使酒店的运转有条不紊的进行下去。

再次，留人。

本人从事酒店行业虽然只有短短两个月，但通过认真观察和细心接触，本人得到这样一个结论：做酒店行业的人都具备两个特点-服务精神、奉献精神。因为喜欢这个行业所以才一直坚持着，因为具备服务精神所以才一直不愿懈怠。

日常生活中不难发现，公务员都享受双休假期，普通行政人员至少可以享受单休假期，而服务行业的行政人员和服务人员都只能调休;另外，逢年过节的时候，大家本应该在家和家人团聚分享天伦之乐，而服务行业的人员却一直坚守在自己的岗位上为客户服务、为酒店做贡献，所以做酒店行业的人都是有奉献精神的人。

一个既有服务精神，又有奉献精神的团队，是最值得享受一份更加丰厚的福利待遇的。所以，人力资源部一定要做的第三件事就是，为酒店制定一份好的、合适的\'、优厚的福利待遇，以此达到为酒店留人的目的，最终将酒店人员的流动率降低到最小化。

第四，育人。

选拔人才、管理人才、留住人才都只能解决眼前问题，酒店要想长远发展，最主要还是培育人才。人力资源部需要通过严谨的绩效考核激励员工、进而发掘人才，再通过在职人员不同时期的不间断培训为酒店培育人才，最终使得酒店的人才层永不停断。

最后，人力资源部作为酒店的核心行政部门，做好各级员工的考勤工作、人事档案、劳资谈判等都是必须的，但除此之外，人力资源部更需要与各部门做好协调工作，起到上传下达的作用，并随时做好为各部门提供后勤服务的准备。

作为人力资源部一员，以上事项都需要在本人和人力资源部全体成员共同执行和完成。一直以来人力资源部都在努力为酒店制定一套科学完善的管理制度、修订和健全员工手册、严谨完善各项管理制度的运作流程、制定合适的员工福利待遇、安排员工的在职培训课件，以及处理其他上级领导安排下来的临时事项。

人力资源部会以实际行动为酒店做出贡献，本人及人力资源部每一位在职人员都愿意携手与酒店一起同进步、共成长!

谢谢大家，我的述职报告到此结束!

**总经理年度工作述职报告篇五**

今年以来，集团在市委、市政府和市国资委的正确领导下，公司经理层班子成员，按照党风廉政建设责任制的要求，结合国有企业领导人廉法自律“五项规定”，以及中央“八项规定”、省委“六条意见”、市委“六点要求”的精神。严格按照《党章》及廉洁从政《准则》的有关规定，本着实事求、严肃认真的态度，现将本人在xx年以来履行岗位职责的工作情况和党风廉政建设执行情况总结汇报如下：

xx年10月至现在，本人担任(集团)公司总经理，主要负责企业生产经营管理工作，一年来，我认真学习贯彻落实党的十八大精神，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，牢固树立正确的人生观、价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，积极面对金融危机不断加深、煤炭价格大幅下滑企业经营亏损的严峻局面，紧紧围绕公司年初制定的各项目标，坚持党的领导，坚持三重一大制度，认真履行“一岗双责”，全面加强企业经营管理工作，在安全、稳定、发展各方面取得了一定的成效。

(一)企业生产经营工作情况

1、安全形势基本稳定。今年以来，全公司安全生产形势基本稳定，安全工作主要表现在：一是认真做好春节复工复产安全，确保节后按时正常恢复生产。二是坚持狠抓全员安全教育培训，认真学习贯彻落实国家安监总局《煤矿矿长保护职工生命安全七条规定》58号令，坚持开好班前会和安全活动日的.培训学习，成功组织了职工的安全知识竞赛活动，通过强化职工安全教育，职工安全意识技能得到了提高。三是加大安全隐患排查力度。坚持月查，不定期抽查，同时对防排水及“一通三防”进行专项检查。及时发现和消除隐患，使隐患治理工作制度化、经常化。1——10月共查出隐患188条，整改186条，还有两条在整改中，整改率99.%。四是突出安全工作重点，坚持把防突、防火、瓦斯治理、顶板管理、机电运输和防治水工作，作为安全工作的突出重点来抓，收到了较好的工作成效，重大危险源得到有效控制，安全生产条件进一步改善。

2、原煤产量同比持平。今年1——10月全公司累计完成原煤产量444252吨，与上年同期相比基本持平，袁仓煤矿坚持合理采掘部署，保证了采掘接替正常，四个采区基本实现了定位生产，有战场，有煤采，创造良好的生产条件是增产的前提。胡家湾煤矿生产条件在全公司是最差的，矿井深、条件差、温度高，采掘一线招收工人来一批走一拨，招不进，留不住，一二线严重缺员，在这样艰难困苦的条件下，认真合理采掘部署，强化计划管理，精心组织生产，二季度与一季度比，多生产原煤6550t，上半年与去年同期相比增长4.43%。进入三季度，株树矿停产两个多月，胡家湾矿九月实施回收闭坑工作，产量受到一定影响，但与去年同期相比基本持平。

3、“三控”工作成效显著。年初，集团公司提出“三控”工作要求，“三控”即控制人员、控制工资、控制费用。今年以来，经过大家努力工作取得了明显成效。一是在人员控制上，1—10月在册人数同比减少225人。二是在工资控制上，严格工资计划管理，严控计时工资、加班工资、批条工资;除政策性增资外，全公司员工工资总额基本控制在计划水平。三是在费用控制上，今年以来全公司在费用控制上做了大量工作，差旅费、办公费、运输费、招待费等管理费用与上年同期相比大幅度下降。

4、基础管理不断加强。今年以来，经营管理工作最突出的成绩是成本控制下降，1——10月单位成本330.84元/t，与去年同期相比，明显下降。仅这一点就充分反映企业经营管理工作明显得到加强。一是产量增加降低了成本，等矿原煤生产同比实现增长，为成本下降打下了基础。二是强化煤质管理，提升了效益。胡家湾抓煤质增效益，煤质达到4808大卡，高于计划水平，煤质上去了，价格下滑幅度最小。袁仓煤矿认真学习胡家湾煤质管理经验，二季度煤炭质量明显上升，一季度平均煤质4669大卡，二季度上升到4753大卡，一季度平均税后销价345.27元/t，二季度平均达到391.7元/t。销价平均每吨上升46.43元。胡矿、袁仓抓煤质、增效益的经验，在全公司进行推广。三是成本控制，效果明显。东井在成本控制上做了大量工作，主要表现在，积极组织原煤生产，每月完成和超额完成计划，产量增加，成本明显下降，1——10月单位成本282.13元/t，同比下降46.12元/t，比年计划减少61.2元/t，效果非常明显。1——10月全公司单位成本同比下降2.66元/t，与直接材料下降、坑耗下降，回采工效大幅上升等都有直接关系，都是加强管理的结果。

作为集团公司总经理,本人严格按照廉洁自律的规定要求自己,自觉做到忠于职守,尽心尽责,全身心投入到企业经营管理的各项工作之中。

在做好本职工作的同时,本人还注重政治素质和理论水平的提高,确保正确的政治方向。认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想,深入贯彻落实科学发展观,中共中央关于党建、社会主义建设的新理论、新思想,牢固树立正确的人生观和价值观。在思想上、政治上与党中央、上级领导保持高度一致。按照《廉政总则》,国有企业领导人“五不准”和“五条新要求”,以及省、市、国资委和集团公司制定的有关廉政规定,从严要求自己,在设备采购、工程建设、材料采购、工程项目招标、财务管理等各方面都能严格按制度办事,无越轨、越级、越权行为。一贯反对铺张浪费,坚持勤俭节约，从严控制招待费用，控制小车费用。从未搞任何形式的特殊化,个人做到了洁身自好,清廉从政。能够严格要求身边人不徇私舞弊,不任人唯亲,不争名夺利，忠于党，忠于企业。

尽管本人在工作中取得了一定的成绩,但是在实际工作当中也存在一些不足之处。主要表现为:随着社会和企业的发展,企业管理的新知识、新方法、新理念仍需进一步充实加强;综合管理水平仍需进一步提高;密切联系职工群众和企业改革发展实际的工作作风仍需进一步加强。深入实际调查研究,在现场及时解决问题，要关心职工,把他们的冷暖疾苦时刻放在心里。进一步加强党性修养,在各方面严格要求自己,一言一行,一举一动都要经得起考验,自觉接受组织和同志们的监督。继续深入研究当前管理工作的薄弱环节,敢于抵制各种危害大局的错误观念和做法,想方设法把各级管理人员的思想进一步统一到公司决策上来，做到思想统一、步调一致。当前企业生产经营举步维艰,安全生产形势依然严峻,企业不稳定因素较多，经营管理工作有待于进一步加强。作为公司总经理，有不可推卸的责任带领全体员工顽强拼搏、克服困难，实现安全生产、强化经营管理、保安全、保稳定、促发展，共渡当前难关，尽快走出困境。作为一名受党教育多年的党员,非常愿意在党的领导教育下,主动接受同志们的监督,积极工作,从严律己,率先垂范,做一名称职的党和职工满意的企业管理者。

**总经理年度工作述职报告篇六**

集团公司董事会：

20xx年7月9日，经xxx有限公司董事会的任命，我担任xx总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，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，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼xx的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xxx的大团队：组织xxx高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养xx团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的`同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，xx与xxdoing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，xx与厦门xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，xx正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

**总经理年度工作述职报告篇七**

各位同志：

xx年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1.认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。 在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2.建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3. 建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4.积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5.改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6.人力资源状况

公司拥有同事79人（临时工8人），其中40%以上具有大专以上学历，

中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险（高管、未转正人员、退休返聘人员未参保）。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1.公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2.基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。

3.优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4.在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源和条件，突破瓶颈。

5.在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的`优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，

但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1. 调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2. 加强市场开拓的力度。xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3. 加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，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，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

xx年1月13日

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