# 最新行政主管述职报告(四篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-10-14

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

**行政主管述职报告篇一**

一、作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好\_\_年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于\_\_年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

2024主管述职报告范文5

各位领导、各位同仁：

6月，按照公司的相关文件要求，我参加了中层干部的竞聘上岗，7月被正式聘为\_\_部总经理至今。回顾三年多的工作，我可以负责任的向在座的各位说，我没有辜负公司领导和部门员工对我的期望，我是称职的!

一、用数字说话

一三年多来实现收入情况：

1.7—12月共实现收入\_\_万元;

2.全年实现收入\_\_\_万元;

3.全年实现收入\_\_\_\_万元;

4.全年将实现收入\_\_\_\_万元以上。

二三年多来开展业务情况：

1.7—12月共发行\_\_产品\_个，总规模\_.\_亿元;

2.全年发行\_\_产品\_个，新增\_\_规模\_\_亿元;

3.全年发行\_\_产品\_\_个，新增信托规模\_\_亿元;

4.1—12月已发行\_\_产品24个，新增信托规模\_\_亿元。

二、用事实说话

一三年多部门业务的变化：

1.，下半年部门新成立，既无项目资源又无客户资源，属于“一穷二白”，仅与\_\_集团做了总规模为\_亿元\_\_的两个贷款项目，与\_\_集团做了\_\_\_\_万元的流动资金贷款项目;

2.，随着新的法规颁布，使我看到了新的开展业务的契机，在摸索和探讨中，开始走\_\_合作的路子展开业务，仅通过\_\_发行理财产品就做了三个\_\_的贷款项目，同时重点关注和研究了向\_\_投资\_\_业务方面发展的可行性;

3.，在全面通过\_\_合作开展\_\_业务的同时，将发展方向重点放在了\_\_投资\_\_业务上，形成了以\_\_合作为基础，大力开展\_\_投资\_\_业务的局面。全年新运作的\_\_个项目中，\_\_投资类已接近50%;

4.，这是明确业务发展方向，找准\_\_部在\_\_业务定位的一年，也是\_\_投资\_\_业务全面发展的一年。全年新增的\_\_个项目中有\_\_个是\_\_投资类\_\_业务。

5.三年多来最可喜和值得骄傲的变化是，通过我们的不懈努力，由部门成立之初没有业务变为现在业务遍布全国，尤其以北京、上海、深圳等城市居多;由单一合作伙伴变为多种业务合作伙伴，涉及银行、基金、券商，房地产等多个行业;由四处奔波找业务变为现在业务经常找上门来并且应接不暇。

二三年多部门员工的变化：

部门成立时，包括我自己在内可以说90%的员工都是\_\_业务的外行。经过短短的三年多时间，我所领导的\_\_部的员工无论从精神面貌上，还是从业务素质上都产生了一个“质”的飞跃。基本形成了董事长所要求的员工个个有事干和员工个个想干事的局面。更难能可贵的是，部门所有员工都能刻苦钻研业务知识，特别是能够适应新业务的开展，为做好\_\_间\_\_市场交易业务，经过短暂的专业培训，部门先后有四人取得了\_\_交易所\_\_交易员资格、四人取得了\_\_公司\_\_资格，所有员工都能够吃苦耐劳，任劳任怨，工作上从来不讲任何条件，只想着把本职工作干好，从没有人抱怨自己“职级低、待遇差、干活多”，用员工自己的话说这几年在\_\_部工作感觉“活得很充实”。员工们热爱\_\_部，我也很喜欢和这些员工在一起共事，因为大家都是为了\_\_部的未来在奋斗。

三、展望未来信心倍增

经过三年多的努力，在我的带领下，\_\_部的业务从无到有，从小到大，这里面有我无私的奉献，更有部门所有员工所付出的艰辛努力，也有公司领导和兄弟部门的鼎力相助，在这里我就不一一言表了，我只是带着一颗感恩的心向你们诚挚的说声“谢谢啦”。

如果说，在这三年多的时间里，\_\_部已经创造了自己的业务模式明确了自己的业务方向，那么再有三年的时间，我们一定会为\_\_的未来带来新的业绩增长点。我相信只要有\_\_党委的坚强领导、有\_\_经营班子的正确带领，有\_\_各兄弟部门的大力支持与密切配合，有\_\_部全体员工的团结一心，部门的工作一定会跃上一个新台阶的。

谢谢大家!

**行政主管述职报告篇二**

本人自4月中旬份加入到精英部落，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

一、强化品牌形象，提高业务素质。

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

二、严于律已。

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

三、强化运营工作职能。

工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部，这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用;

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正;

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决;

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领;

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成;

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力;

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告;在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商;以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式;

11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动;

12、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标;

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象;

14、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况;

5、完成上级领导下达的其他工作任务;

公司领导让我担任一组代组长，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为世纪金源的未来，奉献自己的力量。

2024主管述职报告范文4[\_TAG\_h3]行政主管述职报告篇三

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均

排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备;业务咨询，产品宣传;优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展;个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉;维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性,员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3)、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着公开、公平、公正的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及20\_\_年工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到;综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20\_\_年的工作中，我将做到以下几点：

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展三多服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行最好的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

2024主管述职报告范文2[\_TAG\_h3]行政主管述职报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事及家属：

大家晚上好!在此提前祝大家新年快乐，身体健康。

东阳广通作为我们共同的大家庭，一年一度的年终大会，于今天晚上隆重的召开了。我作为油漆部门的主管，能代表油漆部上台发言，感到特别的荣幸。也感到身上所背的担子很重。当然，所谓“有压力，才会有动力”，我很乐意挑起这副担子，并为之负责到底。

一直以来，在各位领导和大家的共同支持与配合下，我为广通的逐步平稳发展付出了一点微薄之功。当然，还有很多不足之处，现在，我将一年来的.工作汇报如下：

20\_\_年对我们维修行业来说，是不同寻常的一年，各合作单位政策的变动，以及同行业多家多车系4s店的开业等等，都不同程度地让汽车维修市场的竞争变得更加激烈，“有竞争，才会有发展”“所谓狭路相逢，勇者胜”，所以作为部门主管，应提起自己部门的责任。争取在市场竞争中颖脱而出，打造维修行业的广通品牌。

一、施工交接检验流程的制定。

年前公司领导和部门经理、各位员工结合多年的经验和工作实际，制定了一份适合我们广通自己的施工规范和交接检验等操作流程，这一系列流程的制定，将有助于提高我们公司的制度规范和良性发展，但在实际应用当中，还没有切实的落到实处，部分员工还不能重视这一系列流程的意义。造成了不按流程操作，施工混乱的局面时常发生。严重打乱了业务经理的工期预算和质量把控。造成重复作业和返修。也让客户产生了埋怨，影响了企业的声誉。

我作为部门的领头人，也存在失职。在新的一年里，我会吸取经验教训和部门里的同事从头做起，一步一步的重新梳理。做得好的发扬，做的不足的地方，改正。真正做到理论和实际相结合，把这一系列流程深刻融入到大家的工作习惯中，习惯成自然。以后大家工作起来，就会顺风顺水，高效、保质、保量的完成全部工作任务。为整个企业做好自己应做的一个环节。

当然这需要部门全体同事的共同配合，只有有了各位同事的鼎力支持和配合，这一系列规程才能有效地实施，在此，谢谢大家。

二、车间生产流程的改变：

大部分修车生产经验都是传统的师傅带徒弟，各做各的，但是对于我们这种大型的综合修理企业，就显得有点不科学。

⒈是人员分散，技术等级参差不齐。

⒉是设备不足，大家共用的设备也不能充分得到利用，效率不高。耽误工期，不利于质量和成本的控制。所以，部门在今年对生产车间生产方式做了大的改变，变成了保准的流水线生产。这样做的好处很多，每个人都有自己负责的工序，自己做好自己工序的工作，避免了一个工序，多人插手，质量得不到保证的弊端。哪个环节出了问题，都有直接的负责人，这样每个人都能发挥自己的特长。也可以灵活多变多方面调配，根据每个车的施工范围大小，生产工期要求，适当合理的安排车辆。基本达到，每车都能按时保质保量的完成。

同时，车间的生产设备也得到了充分利用，比如烤漆房固定人员每个工序都完成以后，都把车辆放到待喷区，有专人进行合理安排进出烤房时间，一天烤房的作业量由以前的7、8辆，提升到现在的一天十几辆，烤房闲置率为零，大大提高了生产效率。当然任何好的方式方法，也会存在不足的地方，我也准备对每一个员工，每一道工序都进行考核，控制材料成本。由于每个工序的劳动强度不同，也有员工感觉有些工作安排不合理，这也是我下一步需要跟踪改进的地方，希望大家能多提一些宝贵意见，让我们的生产安排的更科学合理。

管理出效益，管理也是生产力，在新的一年里，我会围绕厂里制定的各个流程，再深化每一个工序的细节。对以往的工作做的不足的地方，多做些改进和员工多沟通，广泛听取部门员工的合理建议。配合各业务经理和兄弟部门，做好工期安排，和交接车检验工作。为广通的明天贡献自己的一份力量。

再次谢谢各位领导和同事的鼓励与支持。

祝大家新年快乐，身体健康。谢谢!

2024主管述职报告范文3

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