# 后勤公寓经理工作总结(汇总15篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-08-23

*后勤公寓经理工作总结1（20xx年度）后勤管理工作总结一、公司后勤管理工作的重要性公司后勤管理工作在公司管理和发展中具有基础性、保障性的重要作用只有做好公司的后勤工作，才可以使公司的设施、设备和物资、员工宿舍等，得以充分有效的利用，从而逐步...*

**后勤公寓经理工作总结1**

（20xx年度）后勤管理工作总结

一、公司后勤管理工作的重要性

公司后勤管理工作在公司管理和发展中具有基础性、保障性的重要作用只有做好公司的后勤工作，才可以使公司的设施、设备和物资、员工宿舍等，得以充分有效的利用，从而逐步提高企业效益；只有做好公司的后勤工作，才可以为全体员工提供一个良好的生活、工作、学习条件，使他们解除后顾之忧，一心一意地搞好本职工作；也只有做好公司的后勤工作，才能使全体员工工作学习时心情舒畅，休息时愉快安逸。因此，后勤工作是非常重要的基础工作和保障工作。

公司后勤工作政策性强，涉及面广，任务繁重，内外联系复杂，任何部门都离不开后勤保障工作。离开了后勤保障便不能正常开展生产生活。同时，后勤工作并不容易被人们所理解。如一百件事情，九十九件做好了，有一件没有做好，也会有人认为后勤管理没有做好,他们不理解后勤管理工作的特殊性。他们从不计较个人得失，任劳任怨地工作着，奉献着，为了公司的需要用自己无私的奉献，辛勤的汗水，美化生活，感化着人们的心灵、思想和作风，谱写着全心全意为员工服务的美好篇章。

二、后勤管理工作的主要情况

公司后勤管理工作是公司工作的重要组成部分，管理是一个科学的概念，是一种意识，有目的指导我们去实现公司后勤工作的总目标，探明它内在的客观规律，明确其基本要素，可以提高工作效能，使后勤工作更好地为开创公司工作新局面做贡献。公司后勤管理工作的具体内容及所取的工作成绩：

**后勤公寓经理工作总结2**

一年来，在州分行\*委特别是分管行长的\*\*\*\*、正确\*\*和大力\*\*下，在省分行垂直业务部门的帮助下，在各位同事的配合下，我按照上级行及本行\*\*赋予会计结算部的工作职责，团结和带领我部员工恪尽职守，努力工作，圆满完成了全年各项工作任务。现将一年来的主要工作情况汇报如下：

为从根本上解决困绕我行的基础管理差，内部\*\*力弱的问题，我行于年初召开了高规格的会计基础工作会议。会议认真查找了我行会计基础管理方面问题，深入分析了问题存在的原因，提出了提高我行会计内控管理水\*的具体措施。会后不久，会计结算部正式单设。作为会计结算部的负责人，我把贯彻落实会计基础管理工作会议精神作为首要任务和工作切入点，并从以下几个方面开展了工作：

1、以抓《\*农业银行云南省分行会计内控管理尽职指引》和在会计基础管理工作会议上签订的《会计基础管理及内控建设责任书》的落实为契机，把各级行的行长、分管行长、会计部门(职能所在部门)负责人、会计主管、监管员以及人事、监察等相关职能纳入会计内控管理\*\*体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互\*\*、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，会计内控管理层次得到提升。

2、坚持按季\*\*开展监管检查工作，促进会计内控管理水\*逐步提高。

会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。对这一块工作的重视我一刻也没有放松过，尽管面临这样或那样的困难，我还是坚持按计划、按程序每季度对各县支行各经营机构\*\*开展一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人有处理。监管的内容也严格按照会计监管\*\*的规定和案件专项治理的要求逐条细化，不敢有丝毫的马虎。

从已经结束的前三季度监管来看，累计查出问题273个次，绝大部分问题已得到整改或改善，处理或建议处理责任人96人次，其中扣发考核性工资44人次，扣款金额7750元，向州分行员工\*\*行为积分管理办法\*\*小组办公室提请积分建议52人次。我把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持续、认真细致的监管，我们的会计内控管理水\*有了明显的进步。

3、坚持值班\*\*，提高预警信息核销的及时性和真实性，充分发挥会计\*\*系统的\*\*作用。

州分行会计结算部分设后，我对会计监管系统的在线值班非常重视，明确责任到人并严格执行值班员每日在线值班\*\*预警信息，督促网点机构会计主管按时核销预警信息。对督办信息及时分配给包片监管员进行核实回复。节假日轮流值班，值班员轮班或休假交接时，通过“值班交接”功能进行交接。值班工作的加强，直接促进了我行预警信息核销效率的.提高，更重要的是对会计人员产生了一种持续的强大的\*\*和震慑作用。

4、注重提高会计主管的业务素质与履职能力。

会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环，20xx年，我认真贯彻落实会计主管委派制，倡导提高会计主管待遇，加大考核力度，提高会计主管履职能力。20xx年，我督促对在同一机构履职满一年的会计主管进行轮换调整，全州九个营业机构共轮换会计主管六名，新委派会计主管三名，增派会计副主管两名。我按月\*\*召开由分管行\*\*、直管网点会计主管、会计结算部人员、网点负责人等人员参加的会计主管例会，分析内控形势，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会代训，提高会计主管的业务素质与履职能力。

公司后勤经理个人工作总结3篇（扩展2）

——公司经理个人工作总结3篇

**后勤公寓经理工作总结3**

20xx年在恒安地产公司的正确\*\*下，圆满完成青国青城交房任务，在物业服务、物业管理、售后维修方面做了大量工作，小区的整体效果明显改善、员工的整体素质有了很大提高，管理提升工作取得了初步效果。按照工作职责分工，紧紧围绕公司制定的不同阶段中心工作认真履行职责，在公司经营管理上积极建言献策，发挥经理参谋助手作用。现将半年来的工作总结如下，并对下半年的工作进行进一步的规划。

一、上半年工作总结

进入20xx年以来的半年中，面对市物业工作的总体趋势，在上级\*\*的指导和关心下，全体员工的努力下，我们以饱满的热情完成了各项工作，在各方面工作中取得了一定得成绩，下面对上半年的工作总结如下：

（一）客户服务中心

客户服务中心是我们对外服务的窗口，上半年客服中心总接待人数达到了3500多人，处理业主投诉报事3017件、联系施工等相关联单位整改4534件。业主入住之后，只需一个电话，客户服务中心将会为业主提供24小时个性化、零干扰、全方位服务。今年以来，按照部门的服务理念，围绕部门的工作核心，根据部门年度工作计划的工作重点和管理目标，开展各项服务、管理、培训工作，并针对原有存在的不足之处加大培训、考核力度，逐步予以改善。

1、费用收取工作

20xx年的工作重点之一是费用的收取工作。由于工程遗留问题，一部分业主以各种借口推迟或拒交物业管理费和相关的一些费用。客服中心耐心地、深入细致地做每一户业主的工作。及时协调各部门解决业主的户内存在问题。经常上门走访业主，了解业主的需求，并及时予以跟进处理，得到业主的赞许与认可，从而提高了费用的收费率。

2、青国青城交房配合工作

20xx年的工作重点之二是配合青国青城交房工作。上半年青国青城配合住宅交房895户、商业36户交房率在上半年达到了90%。在继续做交房工作的同时，对已经接房的业主户内的工程整改问题、及时的联系相关单位进行整改。

（二）秩序维护部、工程部

20xx年上半年，秩序维护部、工程部牢牢把握各自的工作职责，在公司各级\*\*的关怀\*\*下，秩序维护部、工程部全体员工发扬“吃大苦、耐大劳”的精神、克服种种困难，高质量、严要求，较好的完成了上半年的工作任务。

1、秩序维护部

秩序维护部的主要工作就是做好园区安全管理、小区进出\*\*通管理、消防管理的“三管”工作，在今年上半年，秩序维护部客服种种困难，使小区发生治安事件0起、刑事案件0起、盗窃事件1起、火险事故0起。

一是在园区安全管理工作中，今年1月份至今，加大了管理力度，制定了多份管理方案，在园区内装修期间，共抓获盗窃份子2人，协助派出所处理园区业主之间纠纷5起。

二是在园区交通管理工作中，1月份至今，公司严格按照《市停车管理收费标准》，做好了对进出停车\*\*辆的收费管理，加大了对进入小区停车场车辆巡查监管和登记管理，通过努力半年来小区内及车库未发生车辆丢失及车辆内物品被盗也未发生车辆交通安全事故。 三是在消防管理工作中，1月份至今，公司对小区内的消防器材全面检查6次，并做好记录和使用不干胶封条（800多张）进行封闭管理，有效的杜绝了消防设施的损坏及消防事故的发生。

2、工程部

20xx年上半年，工程部在其它兄弟部门的\*\*配合以及部门全体员工的努力下，较圆满的完成了工程服务和工程维护两大工作，确保了小区各设备设施、水、电、气的正常运行。

一是工程服务。上半年，工程部共开具施工整改书200多份，责令业主违章搭建整改100多户，完成各类派工单700多份。协调完成各类施工遗留问题及整改问题1000多件。

二是工程维护。工程部在上半年对人和爱家园小区所有发电机组进行了检修、对腐蚀了的管道进行了从新刷漆，对青国青城小区内所有的楼道声光控进行了更换等一系列工程遗留问题。

三、行政人事部

在过去的半年里，行政人事部，秉承“舍得、用心、创新”的经营理念，以“坚持服务全局，发挥综合协调优势，提高公司行政执行力”为工作重点，紧跟公司部署，经过全体员工的一致努力，圆满完

成了各项管理服务工作，为下一步的工作奠定了坚实的基础。

1、行政人事部

一是加强基础管理，完善各项规章\*\*。上半年度，严格执行各项工作标准，从日常管理工作抓起，认真学习和贯彻了《新劳动法》，并通过采取广泛的宣传途径招聘人才。并通过规范考勤\*\*、做好人事档案的管理、档案管理等工作，使工作\*\*进一步规范，基础工作进一步加强。

二是广泛宣传，加强企业文化建设。加强员工入职培训，丰富员工的业余生活，向员工介绍公司最新动态和宣传知识，从而增强员工对企业的信任感和归属感。

三是加强成本\*\*，保障后勤工作。在采购方面，公司始终本着“开源节流、降低成本、提高效率”的原则，制定了系统的采购管理\*\*和采购方案，要求采购员严格遵守采购程序。同时保证物资采购的及时性。物资申购到位后严格落实有关仓库出、入库管理规定、物料的发放流程。

二、存在的问题

翻检半年来的工作，值得欣慰的是，我们严格按照公司部署要求，积极、认真、稳妥地开展各项工作，取得了一定的成绩。但在肯定成绩的同时，我们也必须正视工作中存在的问题，主要表现在：

（一）经营拓展方面的问题

目前，我公司现有的服务与业主实际需求还存在着不相匹配的情况，后期应增加部分针对于业主的增值性有偿服务。

（二）管理方面的问题

从宏观方面来讲，我们的战略计划还有待进一步加强，同时，对管理重点环节的把控尚不到位，公司\*\*执行效果反馈及执行力度也还需要进一步强化。从微观方面来看，一是部门间的相互衔接、物业公司与开发公司、施工方相互衔接等需要进一步加强；二是流程间存在\*\*的缺陷或\*\*的缺失，影响着工作效率的提升；三是各部门间的管理\*\*及工作安排与流程有发生冲突的现象。

（三）员工素质意识方面的问题

急业主所急的服务意识、零干扰服务意识、环境维护意识、安全防范意识、节能意识、成本\*\*意识等等，如：工程人员进户维护的服务理念贯彻、保安巡逻发现公共设施损坏的反馈意识等等都有待进一步加强，员工整体素质和工作能力距离一流物业管理公司的要求还有一定的差距，有待进一步提升。

三、下半年工作计划

认真审视和总结公司上半年工作，我们最深切的体会是，在物业行业的市场竞争日趋激烈，物业公司的经营压力越来越大，业主对服务的要求越来越高的大背景下，我们的工作如逆水行舟，不进则退。20xx年时间已经过半，下半年摆在我们面前的任务还十分繁重，我们要认真对照年度经营管理指标，制定下半年的目标任务，并狠抓落实。一方面要针对上半年工作中暴露出的问题和不足，制定切实可行的措施，改进工作、提升质量；另一方面，还要把上半年工作中好的思路、方法以及工作\*\*模式等予以传承和发扬，保持优势、再接再厉！

**后勤公寓经理工作总结4**

一、20xx年工作完成情况

20xx年，面对重重困难和压力，我公司紧紧围绕民计民生、重点工程建设和中心任务，全面铺开，克难奋进，最终实现了项目建设有力推进，基础设施资金有效保障，资源经营空间有序拓展，城建融资和综合整治的有机结合，较好地完成了各项工作。

（一）筹融资

1—11月累计筹融资199712万元，其中银行贷款70480万元，基金投资14500万元，借款91800万元，土地收入7814万元，归集城建资金3815万元，各专项资金收入6963万元，收回各类借款4340万元。

（二）城市资源经营

1、土地经营：全年报批亩，出让亩。

2、其他城市资源经营：截至11月，共完成经营收入727万元。现固化经营项目由加油（气）站、城市户外广告、出租车、木材市场、混凝土搅拌站的经营权出让，以及地下管网普查成果转化和中燃公司投资收益组成。

（三）项目建设

续建项目：

1、益阳大桥。5月18日开工建设，目前南、北\*主、支栈桥工程施工已接近完工，现正在加紧拌合场和加工场建设，

1累计完成项目总投资约14059万元，其中投资前期工作1400万元、征地拆迁10029万元、建安工程2630万元。

2、保障性住房。20xx年原计划在梓山湖片区棚户区改造完成货币安置900户，在金银山片区棚户区改造完成实物安置600户。但为配合万达广场、海洋城和其他基础设施建设及相关土地开发，我公司调整了原计划，对上述项目因征地拆迁而产生的安置户全部采用货币补偿的方式改造1500户，改造面积60000\*米，预计总投资42000万元。该项工作已于年初启动，现已全部完成，所拆除的土地已储备并挂牌出让。

3、益阳出入境检验检疫综合实验楼。该项目是\*\*、市\*为推进益阳市外向型经济发展，提高开放水\*和企业报检通关效率，降低企业成本的重点工程项目，位于迎宾路以南、石竹路东侧，净用地面积15亩，总建筑面积约9595\*米，其中主楼7934\*米，辅楼1661\*米，层数为6层，总投资5000万元；20xx年10月完成主体工程，20xx年10月完成装饰装修；现正在进行实验室的设施配套工程。

4、资江\*建设项目。已拆迁房屋、仓库约万\*米，收购土地200余亩，共支付征地拆迁资金9500万元，已安置拆迁户217户。

新建项目：

1、采取融资加项目总承包的模式推进资阳区白马山延伸线项目、资阳公园项目、青龙洲湿地公园项目和一江\*风光带一期项目建设。今年5月18日，市\*与中建五局签订了合作建设中心城区基础设施项目的框架协议，以融资加项目总承包模式推进白马山延伸线、资阳公园、一江\*风光带项目一期工程和青龙洲湿地公园4个项目，总投资约9亿元。市\*授权我公司作为以上项目业主建设投资单位，并明确市住建局作为白马山延伸线项目实施建设管理单位、资阳区\*作为资阳公园项目实施建设管理单位。我公司作为一江\*风光带项目一期工程和青龙洲湿地公园实施建设管理单位，已与中建五局落实白马山延伸线项目融资方案。

2、垃圾制气发电项目。20xx年完成了填埋气利用技术方案比选，确定采用沼气发电的方式对填埋气体进行综合利用，装机3台526kw燃气发电机组，可发电10年，年均发电量820万kw，总投资估算在20xx万元左右，9月完成了招投标工作，12月初可动工建设。

3、毛家塘城中村改造项目。毛家塘村地处益阳大道两厢，总面积约4\*方公里，辖14个村民小组，共1200余户，3280人。纳入本次城中村改造村村民1300人，拆迁村民房屋万\*米，以及团圆路西侧5栋有产权证房屋万\*米，安置基地建设用地65亩，腾空可出让土地452亩；新建安置房万\*米，完成团山路、秀峰路等基础设施配套建设；涉及本次改造的村民1300人纳入社保。目前该项目已完成土地报批、交行项目贷款审批工作，基本完成房屋拆迁、丈量摸底等工作；待安置方案审批同意后，正式启动征地、拆迁和安置建设工作。

（四）市本级基础设施建设投资

截至10月底，我公司配合市住建局已完成市本级基础设施建设投资39217万元。

（五）“一江三路”整治为配合“一江三路”综合整治工作的开展，我公司成立了\*\*小组，制定了工作方案，下拨专项费用近300万元，在人、财、物各方面全面保障，使整治工作一直保持了在城\*司“有地位、有资金、有专人负责”的良好局面，为全面推进4个方面的任务创造了有利条件。

公益广告宣传工作：

1、投入公益宣传广告版面制作费约为12万元，版面返租的费用约为19万元，合计投入31万余元；

2、投入20多万元，城际干道的站亭112块耐力板进行了更换，对城际干道的益阳界址牌进行了修复。

资江南岸大禹广场至三桥沿江风光带的整治工作：

1、清运砂石7万多吨、垃圾1万多方；

2、在已征收土地上树立禁止标语标牌、建围档，并派人对已征收的土地进行巡查，防止反弹。

中心城区4个预拌混凝土搅拌站的入园搬迁工作：根据市\*关于开展“一江三路”综合整治通告的要求，在今年10月底前要完成中心城区4个预拌混凝土搅拌站的入园搬迁工作（恒昌站搬迁到兰溪预拌混凝\*\*业园，益工站搬迁到谢林港预拌混凝\*\*业园，昌华站搬迁到小洲垸预拌混凝\*\*业园，青龙站搬迁到长春预拌混凝\*\*业园)。根据实际拆迁情况，目前急需安置2个拆除站入园（益工站、昌华站），为此我司专题报告市\*，对原规划定点进行调规。经彭\*批示，由规划局拿出具体意见，现已通过规划例会，已定新增搅拌场安置点为原市水泥厂宗地，现会议纪要正在走报批程序，一旦会议纪要出台，将在1个月内安置到位。

资江两座宝塔的美化和亮化的设计工作：已委托设计单位对资江\*三台塔和斗魁塔进行了夜景亮化设计，并报送市\*。经市\*相关\*\*指示，两塔亮化考虑与资江\*夜景亮化与桥梁亮化同步实施，资江\*夜景亮化设计已委托上海市政设计总院设计，近期将向市\*专题汇报。

（六）转型发展情况

《\*关于加强地方\*性债务管理的意见》（国发[20xx]43号）下发后，贷款难、融资难已成现实。全国多地\*融资\*台正纷纷聚力转型工作。我公司顺势而为，抓住\*\*“喘息期”，根据客观形势积极主动地变革现状，一方面剥离原\*台和统代建职能；另一方面增加新的符合\*\*要求且可持续发展的业务\*台，首选是与国开益阳城市发展基金合作，联手成立一个与我公司\*行、完全市场化的一个公司——益阳银城资产经营有限责任公司，从而解决后续筹融资的主体资格问题。为此，我公司于7月20日向\*\*、市\*上报了《关于组建益阳银城资产经营有限责任公司的建议方案》，请求\*同意将水务投、行资公司“连人带物”一并划入我公司，以便为组建新公司夯实好基础。目前，该方案已经得到\*\*、市\*的批准，我公司正在办理接管手续，力争12月份完成新公司的组建。

二、20xx年工作安排

（一）融资

1、通过发行企业债券、公司债和私募债券，力争完成60亿元的融资总额；

2、力争国开行棚改贷款资金到位10亿元；实现\*\*债券置换10亿元；

3、通过长沙银行城市发展基金完成融资10亿元。

（二）项目建设

1、加大投入，积极推进重点项目建设：完成益阳大桥项目建设

5 亿元投资，完成资江\*风貌带建设10亿元，完成白马山延伸线项目建设亿元，完成毛家塘城中村改造3亿元投资；

2、完成垃圾制气发电项目和工艺美术馆项目建设；按照既定建设计划，完成已开工保障性安居工程的建设任务。

（三）城市资源经营

1、完成土地收储1000亩，出让300亩；

2、完成其他城市资源资产经营收益6000万元。

**后勤公寓经理工作总结5**

又到一年期末时，在即将过去的一年中，我作为学生公寓的一名管理员，在学校后勤管理处的领导下，秉承“一切为了学生，为了一切学生，为了学生的一切”的宗旨，在积极做好本职工作的基础上，不断进取，时刻为能做一名优秀的学生公寓管理员而努力着。

首先，我认为，要做一名合格的宿管就要从基础工作抓起。所以在过去的一年中，我认真做好日常的\'值班管理、生活秩序管理、作息管理、资产管理等宿舍管理与服务工作，保障宿舍区住宿生活秩序正常，为学生提供了良好的住宿生活条件。学期初，我认真做好学生的登记入住工作，详细了解了每个宿舍的入住情况。一段时间下来，我对很多同学都有了深入的了解，为以后的管理工作打下了良好的基础。另外，通过平时和同学们之间的关爱式聊天，及时搜集学生们对宿舍管理的意见和建议并予以反馈，我与很多同学都有了较深的交流和沟通，也与他们建立了良好的友谊，这让我今后的工作得到了同学们的大力支持，工作起来也比较得心应手。

其次，我协调负责公寓维修的工作人员开展日常的维修服务工作，做好日常维修情况的跟进、统计记录工作，保障公寓水电设施使用、运转良好，满足了同学们的住宿生活需要。本学期中，我在认真做好公寓学生的报修统计记录工作的基础上，及时与后勤维修组的工作人员联系，并亲自参与、监督。保证了每次维修工作的及时、圆满完成，为同学们的学习生活提供了保障。

再次，我协助保卫处做好学生宿舍区的安全保卫工作。通过对同学们的安全教育和宣传并加强自己的值班管理和巡查，做好宿舍区视频监控系统的日常管理，我全心全意地维护着宿舍区的安全、稳定。当我值守夜班时，每次遇到晚归的同学，我都会按照学校规定让她们在记录表上登记，并适当询问晚归的原因，耐心地给她们讲解晚归的危险，教导他们下次按时回宿舍。

此外，在过去的工作中，我也存在着一些需要改进的方面，例如对学生的卫生教育、安全教育应常抓不懈，科学管理、规范管理还不够深入等。这些我在今后的工作中一定会着重注意，争取做一名更加优秀的宿舍管理员。

最后，随着学校制度的不断完善和我们宿舍管理员自身的不断进步，相信以后我们的学生公寓管理工作会迈上一个更高的层次。

**后勤公寓经理工作总结6**

时光荏苒，冬去春来，寒冷的冬天已不知不觉的就要过去了。随着时间的推移，我正式加入xx销售公司已有3个月了，此刻回忆起当时兴奋又紧张的日子，真是思绪万千，忙碌了整整3个月，虽耗费了许多精力和时间，但却未近人意;希望在20xx年能有机会重新开始，不管成功还是失败都将成为我工作的基石。我很荣幸加入xx集团销售公司的团队里，xx的企业文化渲染着我，\*\*、同事鼓励着我，\*\*着我，让我很快进入了状态。从起初的我跟着xx公司总经理理拜访拜访客户，走走门店，跟采购沟通促销方案，到我一个人来完成一些工作，对于近3个月的工作我做了如下总结：

一、工作总结

1、关于产品知识

对于产品知识不是非常的熟悉，对于竟品的信息也没能做到随时掌握，了解同一线品牌在市场上的动态。这点我在今年做的就比较差，对产品的不了解，对于价格不熟悉，在销售过程中会因此而变的很被动，所以在新的一年里产品知识是我要突破的重点之一。

2、关于终端

(1)带着掌控终端的理念去工作，去执行\*\*交代的任务，但是在实际和经销商博亦过程中并没有真正做到掌控，也没能随时关注销售以及竟品的动态，导致和经销商谈判的过程中很多时候被经销商说服，而不是真正做到去说服经销商，去让经销商跟着公司的脚步一步一步的走下去，从某种程度上说这也严重影响了公司的\*\*的良性发展。

(2)关于\*\*商的合作，由于xx也是今年刚加入xx空调\*\*商队伍，对xx的模式和\*\*不是很理解，同时由于我自己也是刚进入公司的新人，也没能做做到\*\*商的真正掌控，而且由于\*\*商之前做的是xx\*\*，因为这两个品牌的渠道操作很弱，所以对\*\*商的掌控更是无从谈起，这也更增长了该\*\*商的个人感觉良好的心态，由于我又是一个新人，所以和他谈判过程中总是处于劣势，这对我下面分销商的工作开展也具有很多困难，主要表现在样机和赠品以及物料的及时配送方面，货物的配送方面尤为突出，还有\*\*的及时传达，执行都做的不到位。

3、如果在以上的工作做到之后就是掌控市场\*衡，最能体现的就是控价，那么控价的根源有两个：

(1)是终端客户自身控价

(2)是按公司的\*\*对每个客户进行\*\*执行，可以以负激励的形式来做到，只要能\*\*根源，就能掌控市场\*衡降低负毛利的产生。

3、关于产品的推广

在公司广告宣传的影响下，店面做好布置原则：如店外做品牌、店内做产品、展区做武器，同时在促销活动之前做好促销准备，及时将促销方案与客户、店面沟通，将信息传递给每个客户，赠品物料及时送到位，相信在产品推广的拉力下，销售做到更好。

4、关于理货

在理货方面，应及时掌握客户的库存结构，根据客户当前自身的库存数量、机型，去年同期的销售，今年的增长比率，做到让经销商及时备货，把口袋里所有的流动资金压在美的空调上面，而无余钱去囤积其他品牌空调，以保证客户尽最大努力的经营我司产品。

5、关于促销

一个好的区域经理，一个优秀的大品牌业务\*\*，他的促销一定也是做的最好的，包括户外广告宣传，节假日以及专卖店的开业的等活动的宣传\*\*，积极的宣传促销一定会对产品的销售形成很大的帮助，在这方面我个人更是需要得到提高。

6、关于渠道的开发

虽然在一开始接手的时候，x总和x姐就告诉我要大力去开发新的客户，但是在实际操作过程中并没有实际多大的进展，这几个月中也就是把原来没有签约的客户改为签约经销商了，真正开发的也就只有宇康兴业和风帆顺，客户开发和专卖店的开拓应该是来年的重点工作。

以上总结是我在xx3个月对工作的认识，也是我要突破的重点，我非常感谢xx公司的总经理对我工作的指导以及生活上的帮助，我保证我会尽心尽力的跟着\*\*学习，不辜负\*\*对我的期望。下面是我新一年的工作规划，做到积极的配合公司\*\*和跟着\*\*的脚步完成新一年里的销售任务，不辜负公司对我的信任与培养!

二、20xx年的工作计划

春节结束我们回到公司上班的时候也是空调销售旺季来临的时候，优化库存以及合理的促销方案至关重要，对于我来年的工作重点有以下几点计划：

1、部分客户的调整乡镇客户不在多而要精，坚决推行一镇一点，把最合适公司发展的客户作为最核心的客户加以\*\*和扶持跟着公司一起成长，把不能适应公司发展的客户慢慢的要请出美的价值连中，争取把最好的资源给到最好的客户，保证资源投放的回报;

2、新的客户开发保证一镇一点，做到所有的乡镇都有美的空调销售门店，不留空白，对竞品的核心经销商做到定期拜访，并宣灌美的\*\*的优势，争取拉拢并瓦解竟品的核心经销商，让自身的经销商数量和质量做到最大的突破;

3、专卖店的开发专卖店是建立渠道壁垒的主要力量，只要做了专卖店的客户就很难在去经营竟品的产品，使其经营最大化，专卖店的开发更是自身产品的品牌形象的最好宣传，争取在3月之前完成5家专卖店的开发，6月之前完成10家专卖店的开发;

4、终端布展的调整样机摆放主次分明、各客户销售门店挂牌价\*\*、通过爆炸签或者其他方式突显主销机型，做到有的放矢;

5、梳理客户库存计划多次数少批量入库，将主推机型可大量给客户保证各型号在10套以上;高端机可依号2或3套备货，库存掌握在套200套左右，并根据客户库存做到随时调整促销方向;

6、促销方案合理化可根据去年同期的销售分析确定主推的产品线、了解经销商及公司的库存、针对竟品的活动最终确定xx年各阶段自身区域促销工作。

以上是我对20xx年3个月工作的总结以及20xx年工作的计划，前面所有的准备只为提高销售、减少负毛利的产生，我对未来有很大的信心，希望公司多\*\*我的工作，我会尽全力努力做到更好。

**后勤公寓经理工作总结7**

行政后勤经理个人简历模板

简历要学会利用附加信息让个人简历更有价值，有句话是世上无难事，只怕有心人，即便是没有什么工作经验，只要愿意用心打造个人简历就一定能得到用人单位的赏识。

个人信息

yjbys

性别： 男

学历： 大专 政治面貌： 保密

生日： 1975-02-18 民族： 汉

婚姻状况： 已婚 籍贯： 河南-新乡市

身高： 170 公分 体重： 75 公斤

专业： 文秘 工作经验： 10 年

期望工作地点： 新乡市

求职意向

行业/职位： 行政/后勤 行政经理/主管 期望月薪： 3500元 工作性质： 全职

行业/职位： 行政/后勤 办公室主任 期望月薪： 3500元 工作性质： 全职

教育经历

学校名称： 河南广播电视大学 专业： 文秘 就读时间： 1995-09-01 至 -06-30 获得学历： 大专

工作经历

公司名称： 新乡市万福兴旺汽车销售有限公司

**后勤公寓经理工作总结8**

xx年即将过去，在今年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是xx年来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，\*\*对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为宁夏、\*、青海以及广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常\*\*，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。

广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西\*招标要求以下，排气量在2。5以下，这样对于进口车来说无疑是个\*\*。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和\*一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去\*的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年xx月xx日到xx年xx月xx日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润元，净利润元，\*均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，xx年的年销量达到80台，利润达，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—\*稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

**后勤公寓经理工作总结9**

20xx年上半年物流部在公司的正确\*\*下，在兄弟部门的大力\*\*下，根据公司的总体部署，内抓管理，外拓市场，经过物流部全体职工的一致努力，上半年完成产值 xx万元，实现利润xx万元，目前，到达车皮xx辆，外发车皮x辆。具体工作总结如下：

1、稳步发展现营业务

上半年，xx项目完成收入432076。9元，占总收入的35。58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市xx公司xx物流中心就xx至xxxx配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，xx零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

上半年，xx收入777837。38元，占总收入的64。04%;xx营业部收入2896元;xx营业部收入1725元。上半年度，物流营运中心认真执行公司\*\*的指导方针，即：由公司\*\*带领部门\*\*开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户;动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，三管齐下的营销策略。目前，由公司\*\*带领并成功攻克的有xx、xx、xx、xx、xx等大客户。由公司内部员工发展的有xx、xx等客户。认真执行公司\*\*下达的奖励\*\*，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务

上半年，公司\*\*带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和xx钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

存在的不足：

一、铁路专用线安全\*\*有待进一步完善。

二、部分员工思想观念转变缓慢。

下半年工作计划：

1、结合物流信息综合管理\*台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡服务优质化、严惩不良化。

3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

4、继续贯彻施行公司\*\*提出的三管齐下的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

**后勤公寓经理工作总结10**

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己200x年销售工作，在公司经营工作\*\*魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止0x年12月24日，0x年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报\*\*;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章\*\*;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成\*\*交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案。

其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报\*\*及相关部门，在接到\*\*的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定\*\*的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但\*\*区域多数涂料厂竞争己到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售\*\*上不占优势，销售任务的加30%。

销售经理的日子并不好过，可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的\*\*，还是\*\*\*取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的\*\*和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

六、 x年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，0x年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据0x年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点;二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用\*\*的形式，让利给\*\*商以展开销售工作。

(二)、0x年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向\*\*汇报，取得公司的\*\*。

(三)、0x年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合\*\*销售，自己计划在确定产品品种后努力学习\*\*产品知识及性能、用途，以利\*\*产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、0x年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、0x年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范\*\*的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、0x年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理,\*\*固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向\*\*汇报目的地及返回时间，在接\*\*通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，0x年\*\*应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好!

**后勤公寓经理工作总结11**

不经意间，20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、20xx年项目业绩20xx年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对xxx的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份xxx分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高xx房产的美誉度，充实xx的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

二、20xx年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、年底的\*\*费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与\*\*沟通较少，以致造成一度关系紧张。

三、20xx年工作计划

新年的确有新的气象，公司在xx的商业项目——xx娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师xx;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

四、新年计划

1、希望锦绣江南能顺利\*\*并结清账目;

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作;

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗;

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

**后勤公寓经理工作总结12**

后勤经理述职报告

尊敬的领导、各位同事、大家好：

一年来，在学院、后勤中心领导的关怀、指导下，在全体教职工的帮助、配合下，顺利完成了师生的饮食保障任务。作为后勤服务中心饮食部副经理兼采供部经理。现就三个方面对本年度我任职工作情况给大家作汇报，请大家给予评议。

一、思想学习方面：

1、认真学习学院的相关文件通知精神，积极参加后勤服务中心的各项活动，增强服务意识，努力做好后勤服务工作。作为一个部门主管，我时刻提醒自己要不断的学习，加强自身修养，要有高度的责任心和奉献精神，起好带头作用。饮食工作是学院的一项重要工作，关系到学院的稳定及师生的身体健康，所以我们经常组织食堂负责人进行内部交流学习，从环境卫生、食品加工、服务质量、设备维护等方面进行自查自评，取长补短，相互促进，尽量让师生满意。

2、认真学习有关廉洁自律的相关文件精神，作为特别容易被商业贿赂侵蚀的部门，自己首先要充分认识商业贿赂的严重性和危害性，以身作则、遵守政策、法规。才能起到承上启下的重要作用。才能杜绝物资采购环节的\'～现象。在物资采购过程中严格执行回避制度，凡涉及与亲属有关的采购业务要当事人主动回避;我们对不同的采购物资，采取了公开招标、邀请招标、竞争谈判、询价等不同方式，按规范化程序来选定供货商，避免采购中的个人行为;对中心其它部门的采购做到了，需求部门人员参与采购;对零星采购业务，坚持二人一起采购，在采购过程中互相监督;一年来在采购过程中没有出现收受回扣以及违反职业道德行为。

二、工作方面：常规工作

(一)、作为饮食部副经理，积极协助饮食部经理完成了以下工作：

1、协助经理～完成学院8千多师生的饮食保障及寒暑二个假期的用餐接待工作，以及新生报到会场布置、军训期间教官的服务工作,未出现食品安全卫生方面的事故。

2、安排专人做好日常安全监督检查，从环境卫生、个人卫生、服务质量以及食品原料、加工过程、摆放规范等全方位监管。发现问题要求食堂及时整改，一年来未发生生产安全事故。

3、组织人员完成了原品苑、回苑食堂的搬迁及设备的清理、报废工作。

4、在完成正常工作的同时，兼做临时餐券的、领用登记工作，一年来共售出临时餐券80多万元。

5、积极参与饮食部夜市值班，维持夜市的正常经营秩序，禁止学生饮用白酒。

6、配合玉溪市疾病预防控制中心对我院食堂员工进行伤寒病复检，检查中并未发现患病者。

7、组织员工参加学院后勤保卫处举办的消防安全培训，在接受消防部门及后勤保卫处安全检查的同时，定期对食堂消防设施进行检查，确保消防安全。

8、为有效的杜绝蚊虫孳生及环境污染。组织人员将食堂后垃圾坑搬迁至食堂后山坡空地，改善了食堂周边环境收生。

9、组织食堂员工积极参与后勤职工技能大赛，促使各食堂想方设法提高食堂技能水平，搞活食堂内部竞争。

10、积极组织员工参加中心开展的“体育文化周”活动，并在活动中取得了拔河第一、团体跳绳第二、接力第三的好成绩。

11、针对夏季传染病发病率较高，及时采取各项措施:在宣传栏上刊登有关宣传资料进行宣传。组成检查小组对环境卫生、餐具卫生、食品卫生、个人卫生及物品摆放规范等进行检查，安排专人不间断的喷洒药水，摆放粘贴工具，做好灭蝇工作。

12、组织部门管理人员对锅炉房储油罐周围的杂草、易燃物进行清除，消除安全隐患。

(二)、作为采供部经理，做了以下工作：

1、按时按质按程序的完成了中心各部门的常规物资采购工作。

2、积极配合学生社区管理服务部完成了寒暑两个假期的行李搬运工作。

3、完成了对第六食堂、回族食堂设备添置的招标、询价采购工作，采购金额xxxx元。

4、按程序完成了树惠园小区教工食堂、回族食堂、第六食堂、夜市一、二小吃的食堂主任公开招聘工作。以及对我院学生食堂鲜猪肉定点供应商进行了招商，确定了鲜猪肉定点供应商。

5、完成了学生公寓c、d幢2，xxxx元的电缆、电表箱、单项付费表、家具、棕垫、窗帘、太阳能的招标采购及结算工作。

6、在物价上涨时期，与粮油定点供应商签订20吨香油的供货协议，在一定时期内平抑了食堂食用油价格的平稳。

7、起草了《后勤服务中心大宗物资采购办法》、《固定资产管理办法》，补充完善了《食堂大宗物资采购流程》、《验收结算制度》。

8、配合学院做好治理商业贿赂工作，代后勤服务中心起草了《治理商业贿赂》实施情况总结材料。

9、组织食管委成员到市场进行食堂物资价格调查，并到部分供应商的生产场地进行实地查看。

10、按月接受市工商局、畜牧局对食堂鲜猪肉采购、台帐的定期检查，检查中并未发现任何问题。

11、对食堂物资进行检查，把好食品采购关，一年来未出现食品安全事故。

12、管好、用好部门车辆，～地完成了学院各部门的用车任务。一年来未发生交通安全事故。

13、全年完成中心采购任务xxxx万余元，其中采购食堂物资xxxx元;中心其他部门物资元。

14、多次接受市教育局、市卫生监督所、市工商局、盐业局等有关单位对采购的食品物资、食堂卫生、食品加工等环节的检查，得到了较好的评价。

15、加强对采购人员的廉洁自律的意识教育，一年来未出现采购违规行为。

三、存在的差距及努力的方向：

虽然在过去的一年里做了工作，但，这是大家共同努力的结果，在工作中离领导、教职工的希望还有差距，主要表现在：

1、在员工的业务学习上抓得不够，对职工思想政治工作方面投入的精力不多。

2、管理措施不够细致，对后勤工作中的一些新问题，思考不够，创新意识不强。努力方向：

1、不断探索和改进工作方式方法。以更加投入的工作热情做好本职工作。结合工作实际，制定新的工作目标和方向，进一步提高管理和经营水平。提高驾驭工作的能力。

2、努力把握饮食工作的新形势、新要求，充分发掘饮食工作潜力，使饮食工作更上一个新台阶。

3、进一歨加强学习有关迎评促建的相关知识，组织部门员工进行有关迎评的相关知识培训。

**后勤公寓经理工作总结13**

在学校后勤集团领导下，学生公寓管理中心围绕后勤集团将xx年定为“校庆年”的工作思路，坚持“以人为本、温馨服务”的服务宗旨，强化“安全重于泰山、学生的利益高于一切”的工作重点，紧绕与集团签定的目标管理任务书，结合部门实际，在“校庆年”里开展了一系列工作取得了可喜的成绩。

>一、在指导思想方面，切实围绕“一个中心”

“以人为本”是科学发展观的核心内容，也是做好新时期高校学生思想政治教育及学生公寓管理工作的出发点和落脚点。学生公寓管理中心将始终坚持以学生为中心，切实把“以学生为本”的精神体现在学生公寓管理工作的各个环节，并且落到实处，使学生公寓管理水平不断上档次、上水平、见实效。

>二、在管理服务方面，认真做好“两个基本点”

一个基本点是安全秩序的稳定。学生公寓管理中心继续把学生公寓的安全秩序作为常规性工作，头等大事来抓。经常对学生宿舍进行定期和不定期的安全检查，全年收管电饭煲、热得快、电磁炉等违章电器500多件。组织学生和员工进行了火灾逃生演练和消防知识培训及灭火演习活动，增强了员工和学生的消防意识，应急处理能力，防止了安全事故的发生。

二个基本点是卫生工作的保持。学生公寓管理中心继续把学生公寓的卫生保持作为日常性工作和首要事情来做。坚持做好楼道的每天卫生检查和每月一次的寝室卫生抽查，加强对学生公寓楼内外的公共卫生的清扫与学生宿舍卫生的`监督作用，切实做好卫生不留死角。

>三、在队伍建设方面，重点抓好“两条主线”

一条主线就是公寓值班员队伍。首先认真落实《劳动合同法》的精神，全面配合集团人事部完成派遣工合同的签订工作，其次通过每周一、二员工锻炼培训和有计划的岗位培训、经验交流及工作研讨等途径，不断提高他们的理论水平和业务工作能力，进一步增强他们的服务意识，更好地发挥公寓值班人员的服务育人作用。努力建设一支具备“三种意识”(即责任意识、服务意识、育人意识)“三种精神”(即勤勉精神、敬业精神、团结精神)和“四个能力”(即管理能力、沟通能力、解决问题能力和应变突发事件能力)的高素质学生公寓管理队伍。

二条主线就是公寓自律学生队伍。学生公寓管理中心成立了“学生公寓监督员”和“大学生党员示范岗”。积极调动广大同学参与公寓精神文化建设的积极性，让学生主动参与学生公寓管理和建设，变他律为自律，既培养学生自我管理的能力，每月组织他们开会听取他们为学生公寓管理出谋划策的意见建议。

>四、在文化建设方面，积极推动“三项任务”

一是学生公寓文化建设任务。以迎接亚运会为契机，在12月份举办了“松兰锦绣沁彩生活情携亚运寝溢青春”为主题的四川外语学院第五届寝室文化节，引导和动员学生积极参加寝室文化节、不断提高学生的实践创新能力。

二是节约型公寓建设任务。加强对维修工作的考核和反馈信息，强化维修工的岗位技能和职责，规范维修程序，加大对非自然损坏的项目进行有偿修缮的制度，尽可能降低维修费用。

三是思想政治教育进公寓任务。以校庆60周年为契机，在争先创优活动中，让“大学生党员示范岗”起到模范带头作用，推进学生公寓党建步伐，开展思想道德教育活动，为广大同学提供思想引导、学习指导、人际关系开导等为主要内容的服务平台，拓宽思想政治教育进公寓渠道。同时利用张贴栏宣传教育，取得了良好的效果。

学生公寓管理中心在做好以上工作的同时，全体员工齐心协力，团结一致，共同努力，圆满完成了派遣毕业生工作、迎新工作和校庆工作;完成了新建宿舍松苑14—15栋卫生清扫工作，确保了开学的顺利入住;完成了大部分老生从东区搬到西区的搬迁工作;配合相关部门完成了学校环境整治工作;为提升员工的服务水平，积极组织员工参与后勤集团xx年龄结构过大，思维不活跃，个别同志工作积极性不高等。学生公寓管理中心在今后的工作中将进一步明确工作目标，树立远大理想，脚踏实地为学生公寓而不懈努力，扎扎实实做好每一阶段工作。“思路决定出路，细节决定成败”，学生公寓在xx年以崭新的姿态，不断开阔思路，认真细致做好各项工作，开创学生公寓管理中心工作的新局面。

**后勤公寓经理工作总结14**

本人自1995年进入XX制衣有限公司以来，一直从事财务相关工作，在工作期间认真学习，熟悉公司业务流程，并开发自身新的专业技术和深化自身知识技能。由于自身的不断学习与努力，在1999年通过高等教育自学考试获得了财会专业\*\*证书。20xx年本人正式担任会计主管职位，并在20xx年同时取得了中级会计资格证书，具有良好的专业知识与工作基础。自1995年到20xx年，本人曾历任过会计、会计主管，财务经理，副总经理职位。在这19年的职业生涯中，本人扎实的实践经验和谦虚上进的求学态度，让我有眼光去看待问题，处理问题，解决问题，勤能补拙是我的人生理念。现把自己在这19年的管理经验和实践小结如下：

>一、结合专业知识，强化团队管理

团队是公司各项目发展与建设的核心，因此做好团队的管理与培训工作是极为重要的。因为是从基层一步步走上来，所以在面对员工，面对客户的时候，我会用换位思考的方式去看待问题。自从事管理职位工作以来，本人十分注重团队建设和\*\*艺术，始终从实践中来，到实践中去，为了做好公司的财务管理工作，做好公司项目的后备资金建设。在XX年来的工作中，我在公司管理层的\*\*下，我始终以“价值管理”为核心，以提升部门、团队、以及个人的价值为己任，将理论运用于实践，通过实践不断的完善和建立教育培训、\*\*管理、科学财务建设等一整套方案和管理策略。

在XXXX年，本人参加了高级职业经理人证书的考试，并在考试过程中，参加了较为全面的管理课程的学习，其课程主要有战略管理，突破管理，企业文化与\*\*创新，团队建设与\*\*艺术，沟通与\*\*力，资本运作，业务流程造就\*\*执行力，营销管理，销售渠道管理，危机管理和企业持续发展等方面内容。通过X个月以来的不懈努力与勤奋专业，终于在XXXX年X月成功考取高级职业经理人证书。这次证书的考取不仅仅是对我自身能力的认证，更是对进一步深化和提升管理水\*和建设团队能力起到了积极的作用。在从事副总经理的XX年来，我始终坚持将知识落实于实践当中，利用企业本身的文化与\*\*力量，结合各项管理知识与自身沟通技巧，开展多种形式的人员培训与沟通活动。并同时利用公司的设备资源，建立了一套内部沟通机制，有效支撑财务团队工作，建立完善考核机制，以培育建设出一支优秀的财务工作团队，增加团队的凝聚力，提升自己的\*\*才能，建造出\*\*、团结而又具有激情的工作氛围，企业留住更多的人才，节省成本，创造效益。通过此类管理方式，本人在近几年来的管理工作中取得了良好的工作效益，实现了年财务资金较XX年提升了X个找总结点，有效地推动了企业的发展与建设。

>二、切合企业实际，完善资本管理

在进入XX制衣有限公司的最初X年以来，我一直较多接触的是服装行业的财务工作，因此对公司的各项基本资金运作情况，以及成本归算和品牌管理等方面有着较为深刻的认识和理解。因此，在从基层走上管理岗位再到今天的副总经理职位的过程中，我始终坚持树立品牌服装公司的管理理念，从基本开始，一步一步归算和管控好各项财务的运营工作，并重新梳理了业务流程等方面\*\*。

为进一步完善公司的资金管理，做好各个项目的成本\*\*与库存管理等方面财务工作。在X年来，本人坚持利用自身的实践经验，为公司做好各项财务工作，确保公司的资金使用情况，做好各项管理工作，坚持精益求精的工作精神，不断刻苦钻研业务。在具体财务工作中，本人严格规范了公司财务管理，使公司的财务管理工作严格做到了\*\*化、规范化和办公自动化。并坚持从财务角度考评问题，利用本专业扎实的财务知识，从财务数据分析入手，对各部门的人力，采购，生产，物流，销售等情况进行了梳理，并完善优化其流程，建立起了公司数据库，\*\*规范和制定了公司各部门工作数据流动情况，以便各部门更加高效的完成工作。此外，本人还紧抓重点，对投资经营给予分析\*\*，大力推进了公司经营效益的实际提升。

>三、做好项目预算、推进信息管理

随着着XX公司的不断前进与发展，对财务以及管理工作亦是提出了更高的要求，对此，本人也深深的感到自身责任的重大，在繁忙的工作之余，本人亦是在不断的加强学习与实践，提升专业技术与管理能力，力求不断提高自身的综合素质技能，为XX公司的良好发展，做出更大的贡献。

公司后勤经理个人工作总结3篇（扩展3）

——后勤总公司总经理助理个人工作总结3篇

**后勤公寓经理工作总结15**

尊敬的公司\*\*、各位同事：

大家早上好!

今天,公司在此隆重召开xx年度工作总结表彰大会。首先，我\*\*全体员工，对总结表彰大会的隆重召开表示热烈的祝贺!

对全体员工xx年所做出的成绩和贡献，尤其是受到表彰的先进管理者和优秀员工个人，表示热烈的祝贺!对所有员工家属表示春节的慰问。

过去的一年，是公司不断成长、成熟的一年。我们在\*经理的正确\*\*下，在全体员工的共同努力下，坚持“以人为本”的经营理念，认真贯彻公司的发展战略，正确面对金融危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了\*稳发展，在不少方面取得了一定成绩，确保了产、供、销\*衡发展的局面。

在此，就xx年度制造中心的主要有六个方面的工作，总结汇报如下：

1、\*\*结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在下半年调整了\*\*结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料\*\*和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应xx年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，生产二部5s长期保持在一个较好的水\*。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚\*\*等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在xx年一定会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在\*的严格要求下，我们通过多次对全员品质观念、品质\*\*流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检\*\*等\*\*，产品品质有了明显改善，同时，公司报废处理了一大批低质板片，更换了产品包装，加大新产品的开发等一系列\*\*，使得产品品质普遍得到提高。例如：客户退货率呈现了逐月下降趋势;客户投诉比08年下降了54%，全年无重大客户赔付事故;品质事故次数明显减少等。

4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。下半年抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到99%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

5、\*\*、流程得到进一步完善。

xx年共制定或修改了《成品出入库流程》、《物料报废流程》等各种\*\*与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，尤其是人事《工资福利管理\*\*》的出台，对留住员工，调动员工积极性起到了很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升。

公司投入资金，搭建了很好的培训\*台，xx年开展了人员讲授、在线商学院教学和dvd视频等综合培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。员工的学习积极性有了一定程度的提升，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个\*台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于xx、有利于社会的人。

xx年除了上述几个方面工作外，还在自力更生实现了车间的顺利搬迁、人事部\*\*员工义务献血、资格证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们，xx年既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面\*\*部如管理水\*不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

xx年，我们制造中心的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范、确保员工队伍更加稳定。

为了能实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人建议。

1、利用培训\*台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

1)人力资源管理方面。还停留在以人事行政事务性管理阶段，缺乏人力资源战略规划、胜任素质模型建立、职业生涯管理、培训效果评估等;

2)在品质管理方面。我们还处在品质检验\*\*阶段，还没有进入品质

保证和品质策划阶段。

3)在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料\*\*、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4)在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本\*\*、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5)在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢?

第一，充分利用公司提供的学习，\*台，人事部加大\*\*与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水\*，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步!

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起\*\*的员工关系。

2、抓住关键，提升短板，确保品质更上一层楼

xx年可以看到，我们的板片常出现脆、色差、厚薄不均匀问题;还有发错货、发多货及搬运损坏、不做首检导致质量事故等等问题。尤其是文件柜从08年一直到现在，1500件还没卖完，主要就是质量不好所致。事实说明,我们从产品设计到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水\*不高等问题上。

因此，我们在xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立“一流xx品牌”的良好形象，满足市场销售需要。

3、做好招聘与工作，确保人力供给满足发展需要

在xx年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足;二是管理方法欠缺;三是\*\*不完善。

xx年公司销售额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要\*\*\*\*员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导\*\*的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是以\*\*工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

5、完善\*\*与流程，提升执行力

我们虽然各项工作基本上都有\*\*、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做;有人就是不听从上级意见和工作安排;规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里?一在我们管理人员自身，二在\*\*流程的执行不力。在新的一年，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公\*公正，既要抓基层员工更要抓管理人员\*\*\*\*现象。把\*\*执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，\*\*、标准还不健全，如工艺标准不健全;进销存系统未投入使用，希望在xx年上半年工艺科和pmc部抓紧落实，\*\*培训，尽快使用。

6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境

xx年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。xx年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加清理离职人员，严格\*\*外来人员进出，加\*生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

7、制定标准定额，\*\*制造成本

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在xx年，工艺部门、pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降\*造成本而努力。

8、加强外协\*\*与管理

我们华普生类、五金类产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是内部数量\*\*不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易\*\*，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在xx年，我们必须重视外协厂商的管理与\*\*。pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商、oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供最佳性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格\*\*外发数量，品管要严格\*\*来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取;新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在\*的大力\*\*下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大\*\*职工要以这次总结表彰大会为契机，认真落实\*xx年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展的xx新格局。

新春即将到来之际，祝\*及家人新年快乐，万事如意，祝全体同事及家人新年愉快，鼠年工作更上一层楼!祝xx公司兴旺发达，基业长青。

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