# 站长述职报告(5篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-09-03

*加油站站长述职报告收费站站长述职报告一自从20xx年被聘为xxx加油站站长之后，在这一年期间，在师分公司的严格要求和帮助教育下，无论在政治上，还是在思想上都有很大的提高。明确了一名基层管理者必须拥护国家的政策。目前我们正处在教育改革时期，作...*

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告一**

自从20xx年被聘为xxx加油站站长之后，在这一年期间，在师分公司的严格要求和帮助教育下，无论在政治上，还是在思想上都有很大的提高。明确了一名基层管理者必须拥护国家的政策。目前我们正处在教育改革时期，作为加油站的管理人员，就要积极投身到加强加油站管理，提高经济效益中去，为企业的发展做出贡献。明确了当一名合格的基层管理者，必须提高自己为人民服务的本领。在日常工作中，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向党员同志学习，充分利用业余时间刻苦学习油品知识、润滑油知识、消防知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层管理者，如何才能带领全站人员为公司争光？如何才能更好提高销售量？如何降低应收款？是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此我在一站在手，写作无忧!]日常工作中，严格执行《兵团石油公司规章制度》、《加油站规范服务》。强抓内部管理，努力使加油站的管理工作步入规范化、程序化的轨道，进一步提高加油站的经营管理水平和服务质量。

人才成就企业，企业造就人才。当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以必须学习、学习再学习，创造、创造再创造，是摆在我面前的首要任务。今年是xxx加油站和xxx北路加油加气站合并的第一年，而我最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起兵油人的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，坚持以人为本的管理方式，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，激发了员工的工作热忱。在工作中尽量以真诚、宽容、理解的态度处理好工作、生活中的点点滴滴，关心和帮助站内员工在工作和生活中遇到的困难，融洽处理与新员工的关系，并谦虚谨慎的感悟和学习中国石油的先进管理理念和工作作风，使日常工作正常高效的发展。

人们常把成功归为三要素“天时、地利、人和”，说到底是凝聚力的问题。我总认为“人心齐，泰山移”，因此我从“以人为本”的管理做起，从自身垂范做起，在工作中倡导集体主义，团队协作精神和爱岗奉献精神，自律，垂德、垂范，常常从我做起。要求别人做的我自己先做。在这一年中，每逢过年过节我都会带头值班，并给本站当班员工准备一顿丰盛的晚餐。一年来我从未和家人过过一个节假日。遇上员工的生日，会给员工买蛋糕，开生日party。今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题。为结束xxx加油站零绿化的历史，我自己动手建绿化带、栽花、育花、上肥，使我站室外有了绿色亮点。盆花也由去年的20盆增加到80盆。

1.精细化管理工作中做还不够。各种文本填写不够及时和完整。

2.今年xxx北加油加气的销售量不理想，未完成分公司下达的销售任务。其主要原因是我缺乏开拓市场的主动性。

3.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

1.加强市场占有率，积极开发新客户，努力提高销售量。

2.严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

3.在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告二**

大家好!

一、抓好经营工作

今年我站凭着中国石化质优量足的品牌形象，并在站领导的正确管理下，紧紧围绕公司的营销策略，加油站用热情的服务打动来来往往的每一位顾客。春耕时节，站内提前进行春耕油品供应市场调研，走到村屯询问顾客需求，发放“春耕惠农”的宣传单，并根据实际情况，提前进行油品调配，有效控制了销售节奏，保证了春耕油品供应平稳，给站内带来了销量的提升和顾客的好评。同时，发动站内每一位员工喊着人人都是推销员的口号，在业余时间也不忘宣传油品，发动每一位员工挖掘潜在客户，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，维护老客户、拉拢新客户。在ic卡上线之际，站内每一位员工都积极向顾客宣传ic卡的优惠政策，提高发卡量，也为员工赢得奖金提高了收入。

二、抓好安全教育和安全管理

加油站经营的是危险化学品，可以说安全是最重要的，在这一年里站内新增员工的安全教育是尤为重要，员工的安全意识不强、操作不正确都可能酿成大灾难，在增强员工安全意识方面，经常贯彻落实“七想、七不干”、《现场九条禁令》等，让员工在工作中养成良好的安全习惯，保证站内安全;勤检查、重整改、杜绝隐患，坚持每日交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有渗漏情况时及时处理，杜绝了各种隐患;此外，站内的安全防火设备设施的维护和保养也是很重要，从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好了防火、防静电、防雷击、防洪、防冻、防抢等安全工作。

三、抓好数质量管理

坚持按照“卸油十步法”进行卸油，认真核对来油品号和数量，避免“跑冒滴漏”，每日计量库存数量及温度，每月进行加油机自校保证加油机的准确度，总之，加强计量管理，明确计量员责职，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

四、工作中存在的不足

1.站内经营策略不明确不灵活，未能充分发挥地理优势，未能完成经营指标。

2.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

3.员工规范服务意识还有待提高。

4.设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

5.站内卫生清扫不够及时，存在卫生死角。

五、下一步工作计划

在剩下的一个月里积极联系客户销售成品油、发放ic卡、销售非油品，努力完成经营指标，加强站内的管理和监督工作，内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面规范要求、细致要求，及时清理卫生改善站容站貌，加强数质量管理和安全管理，团结员工、关心员工、以人为本、多与员工进行沟通，带好队伍。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告三**

我叫xx，现任油站站长工作，在xx年4月我从计量的岗位竞聘为中心站站长。回忆过去的一年，对于我来说，就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头来，看看走过的这一年，虽然在这一年里有过许许多多，酸甜苦辣和不如意不顺心的事。但是，我知道人正是在经历了这些之后才能够茁壮成长成熟。所以我告诉自己“我的选择无怨无悔，我会更加的努力工作，开创新的局面”。一年来，我在公司的各级领导下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量。同时也受到全站员工的大力支持和共同帮助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

1。抓住安全教育，抓好安全管理。加油站是经营易燃易爆场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能有危险，因此我在平时的管理中，十分重视安全工作，一是要提高员工的安全意识，时刻注意互相提醒，每月要消防演练培训并教育。二是每位员工在上班之前要有警惕心，不能疏忽车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等；三是检查上，要做到勤检查，勤保养，杜绝隐患，发现加油机和加油枪有渗漏及时处理。对设备保养一定要达到重维护，保养，维修并检测做好每一项安全工作。

2。采取灵活性的手段抓经营工作。去年4月我刚接上站上的重任，我就紧紧的抓住优质服务，努力争取更多的顾客，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送声，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要帮助。努力实现加大轻油的销售量。就在6月底我站所属地段，道路扩建施工，道路泥泞尘土飞扬，每天站上污染太大，沙尘就像雾一样大，站内的卫生比平时加强了好几倍，站外修路的时间又比较长，差不多三个月才能竣工，然而员工还是认真清扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。站要开业了，站内员工都像清理自己家里东西一样，男生把从上到下的墙壁全部清洗，女生把所有的加油机从里到外的擦拭清理，准备迎接新的开业，今年站上目标的轻油销售3200吨，实际销量2538吨，其中持卡销量903多吨，非油销售114274。2元，就在这8个月中我站每月都能按时完成上级下达的任务，平均每月都超额完成任务，到了每年的冬季柴油进入油荒期间，我及时调理工作思路，在努力保护老客户的同时，做好了限量和客户的解释工作，再解释中，要耐心细致的对客户讲清楚，要排好队，限量加油。总之，我站在xx年根据不同的市场形势和上级的要求，较好的完成站内的轻油和非油任务。

和谐的工作氛围是我们都希望的，只有团结融洽才能体现出，全站员工亲如一家。如：10月22日的那一天站上要开业了，计量局来站检测加油机，查到4号机的时候，4号机计量器坏了，郭经理速把维修员叫来修理，就在维修的那一刻突然把汽油喷出，喷到杨站长和我的头部留到了眼睛里，当时我什么都看不见，只是捂着眼睛流泪，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，站上同事迅速把我护理到水龙头帮我清洗，清洗的时候汽油把我呛的换不气来，休克了几秒中，就在晕倒迷迷糊糊时候听到郭经理正在打120急救中心，杨站长和同事们扶着我喊我名字，醒来看见同事们的拥护，让我感觉我是世上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

1。我认为加油站作为销售企业的终端，最终的目标就是提高销售效益，增强市场的竞争力，在确保加油站安全的前提下，作为站长肩负着油品营销和站内管理的双重任务，站长是站里的第一责任人，成败都取决于影响公司的利益和员工的切身利益，要想增加今年比去年的销售量，主要还的抓住管理是否到位，提供优质的服务，为顾客营造一个安全，舒适，整洁，温馨的加油环境，这样就能锁住新老顾客，只要自己工作让员工满意了，员工让顾客满意了，以诚相待每一个顾客，销量一定会增加。

2。要对油品的一定要自己把关，卸油前一定要检验油品是否合格，数量是否相对，要对计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

3。督促收款员要按时把销售金额交回银行，把账表单当日做好。做到账账相符，表里如一。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告四**

大家好！

20xx年在分公司的正确领导和大力支持下，以强化内部管理，坚持文明经营诚实守信，用户至上的服务为宗旨，以确保加油站安全无隐患，保障分公司内部单位为目的，一年来通过加油站全体员工卓有成效的工作，加油站在站容站貌、规范服务及员工素质，经营水平等有了较大的提升和改善，我现将一年来的工作述职报告如下，请审查。

我叫\*\*，大专毕业，于20xx年07月进入中国石油\*\*分公司，曾先后担任核算员、便利店主管、加油站副经理、加油站经理等职务，并曾获得20xx-20xx年度\*\*公司优秀共青团员、20xx-20xx年度华中公司优秀共青团员、20xx年华中公司先进生产者、20xx年度\*\*公司优秀核算员、20xx年度\*\*市优秀共青团员、20xx年\*\*公司安全生产先进个人、20xx年\*\*公司“上保强促”劳动竞赛先进个人、20xx年\*\*分公司演讲比赛第二名、20xx年\*\*公司优秀便利店主管、20xx年\*\*公司先进工作者、20xx年\*\*分公司优秀加油站经理等荣誉。我积极参加分公司组织的安全培训、加油站经理培训，计量培训等。职业技能鉴定已通过四级，加油站经理资格证初级等。

1、经营情况

(1)成品油计划销售量4500吨，实际完成3982.445吨，完成计划销售量的88.50%。

(2)安全生产，全年加油站员工无人身事故，无非生产安全事故，实现了安全责任书的管理目标。

2、以客户服务为中心，全面提高营销质量

从企业长远发展的角度出发，树立“客户为天”的经营理念，继续细化客户分级管理制度，达到在资源充裕时利用好客户，资源紧张时保证好客户，日常营销中要把优惠让给客户，切实建立起一整套的客户开发、维护、管理体系，以服务赢得客户、留住客户。

3、强化员工安全意识，打造绿色安全环保销售终端

在安全的问题上容不得半点疏忽和松懈，牢固树立全员抓安全的意识，稳步推进hse管理体系，逐步把安全管理工作由目前的传统型过渡到规范化、科学化的管理，真正实现以预防为主的本质安全管理模式。同时加强以岗位责任制为主要内容的全员安全教育培训，提高员工对所在岗位的风险识别和应知应会能力。使安全意识深刻烙在员工的脑海里，思想上时时映现安危意识，操作上严格安全动作，使安全生产落实在细小环节、细微之处，20xx年我站安全事故为“零”。

4、促销工作要紧抓“品牌价值”和“企业知名度”两个关键主题。

品牌价值是一个企业的名称、标志、外观形象、产品效用等外在的体验，与企业精神、营销理念、服务过程等深层次的文化内涵共同作用于消费者，久而久之，综合感知和思维定势就会在消费者脑海中形成，这便是企业的无形资产。随着零售能力的逐步成熟，根据市场竞争需要和省公司职代会的会议精神，我站利用节假日对便利店进行促销，按照分公司要求推出“办油送好礼，加油享折扣、节日双积分”ic卡、汽油促销活动、端午节推出“佳节回馈，端午温情”促销活动等，通过开展此类油非互动促销活动使成品油和非油都逐步上升。

5、强化班组核算，实现管理目标

严格落实责任和考核制度，规范管理程序，明确管理目标，通过考核激发职工的工作热情和责任心，市责任目标落到实处，严格实施班组核算，管理进一步明确责任人，细化班组管理，尽最大努力减少和降低管理费用开支，努力实现节支降耗，经营增效班组核算管理目标。

6、关注员工心声，丰富员工生活、稳定员工队伍。

加油站员工来自五湖四海，人员素质参差不齐，给加油站的管理造成了很多麻烦，一定程度上影响了加油站的经济效益。管理是“人”的管理。只有稳定了人，管理才会出效益。我站本着“以人为本”的管理理念，通过座谈、经验交流等形式加强员工之间的联系，侧面了解员工内心动态，对症下药，从而达到稳定员工队伍的目的。我站平均每周开展一次员工座谈会，相互讨论工作中遇到的问题，商量解决方法。“专管员”制度就是站经理和员工谈心时想到的。回顾一年的工作，虽然取得了一定的成绩，但也存在着不足，在业务理论和组织能力上，还有待进一步提高，综合素质上距公司要求还差甚远，在今后的工作中，要进一步强化敬业精神，增强责任意识，诚信的希望各位领导和同事提出批评和建议，使我的工作成绩更上一个台阶。

1、工作目标

维持全年成品油零售量在0.45万吨以上，力争0.5万吨，其中纯出枪量争取0.46万吨。确保安全生产事故为零，无安全隐患，无行政处罚。为\*\*分公司培养后备计量员、后备核算员，为公司的继续发展输送人才。加强内务管理，全面实行半军事化管理，精细化管理。

2、加强hse体系建设，全面落实消防安全工作

加强hse体系建设，必须做到四个到位;“人员安全培训到位、管理措施到位、现场安全监督到位、制度标牌设置悬挂到位”我们牢固树立“安全第一”的理念，以抓安全为基础，加强hse体系建设，有效控制损益。积极开展“安全监督大比拼”活动。组织全站参与安全教育活动和安全知识培训，不断强化员工安全意识，完善员工安全知识，提高加油站安全管理水平。针对各时期不同任务和加油站的实际情况，不断完善应急预案体系，有针对性的加强预案演练，提高加油站对事故、灾害的防治能力。深化hse管理体系建设，对各加油站风险点实行加油站与营销中心两级监控，通过检查、指导、整改三步落实，切实提高加油站风险控制能力。

3、坚持优质服务理念，不断提高服务水平。

落实加油十三步曲，收银六步曲等服务规范的同时，加强服务手式、说话语气和语调等各方面的培养，公开和服务承诺等，全方位的为客户提供服务。无论是司机半路没油，还是遇到纠纷，只要往加油站打个电话，加油站都会及时进行帮忙和调解，切实履行服务承诺，在顾客中赢得了良好的口碑。

4、学习先进技术，引进先进设备，实现降废增效，节能环保

先进的技术和设备在加油站的建设过程中占据着不可替代的位置。我站将加大培训力度，或请专家“走进来”，或让员工“走出去”以学习先进的科学技术。同时，我站将申请引进油气回收装置等先进设备，只有学习到了先进的技术才能运用先进的设备，实现降废增效，节能环保。

20xx年，我们在分公司的领导下，以扎实的工作作风和工作热情为销售工作，做出应有的积极贡献。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告五**

20xx年以来，面对竞争加剧的复杂市场环境，作为站长,我带领加油站全体员工紧紧围绕分公司“扩销增量”的工作目标，积极开展全员销售竞赛活动，抢抓机遇，争先创优，迎难而上，想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。我先后与本站领导小组及员工进行座谈，发动员工想办法出主意，增加销量。在经营管理模式上，要求班组员工巩固进站加油顾客，通过社会关系就近寻找客源，另外由站长与领班负责寻找小额配送客户。成效比较理想，先后抓住了广宇通讯公司、市政工程建设等工程用油，保证了每月小额配送油品任务，弥补了零售销售总量的不足。大力宣传长城润滑油的品牌保障，让客户放心使用，从售后服务、价格、质量上找突破口。

截止11月份，汽柴油销量达\*\*\*吨，完成年度任务的\*\*％，其中柴油\*\*\*吨，同比\*\*％，汽油\*\*\*吨，同比\*\*\*％。润滑油销售吨，同比\*\*％。

坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式,在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了热泵和空调，解决了员工夏天洗澡和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。

为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐或举办各种文体活动、知识竞赛等活动，丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握加油“八步法”，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与社会加油点、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。

今年，是“我要安全”主题活动的第二年。我就以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制度”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为；同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加油站实际情况，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查、周查、月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

根据公司要求，分别与me签定《安全责任状》，与员工签订安全承诺书。明确加油站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

坚持对油罐车进行卸油前的准确计量，油品的核对，对油罐做到每天计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度，特别是元丰站，因的主要用户大都为小流量加油的摩托车。在校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之，加强计量管理，明确计量员责职，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

本人本着“大修早处理小修不出门”的原则，通过对领班的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保证了加油站设备全年运行正常，在维修中心的大力配合下，基本做到了加油站的设备完好。

不足之处：

1.精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

2.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

3.员工规范服务意识还有待提高。

4.设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

20xx年工作思路：

1.

2.

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