

2023年集团总经理述职报告(模板9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

集团总经理述职报告篇一

尹建超，男，31岁，山东微山人，中共党员。华东师范大学应用电子系毕业，大专学历，工程师，现任选煤厂机电车间主任。

1994年10月-1995年7月在选煤厂机电车间实习;

1995年7月-1998年11月任选煤厂技术组技术员，助理工程师;

1998年11月至今，任选煤厂机电车间主任，20__年获工程师技术称职。

二、竞聘优势

我的优势主要体现在以下三个方面:

一是具有丰富的专业技术知识。自94年参加工作以来，我一直在一线从事机电技术及管理工作，并努力做到理论联系实际，大力开展技术革新。其中1998年《选煤厂工资微机管理的应用》项目，获集团公司科技三等奖;20__年《末精煤脱水回收系统的完善》项目，获省煤矿工会科技创新优秀成果奖和集团公司一等奖。同时，由我牵头组织的选煤厂机电设备改造项目共28个，均产生了较好的使用效果和可观的经济效益。

二是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中，我在全车间先后推行了班组优化组合，实现了人员双向选择，动态流动，进行了班组整合，将7个专业组合并精简为3个，大大提高了工作效率，实施了设备包机到人，制定包机责任制共6章48条，坚持了每季一次的技术测试，在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施，逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工，锻炼成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍。20__年度，机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩，在全公司所有选煤厂中名列前茅。

三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

三、竞聘成功后的工作思路

第一，牢固树立”安全第一”意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立”大成本”意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

一是利用两个月的时间，深入到生产厂点，深入到使用本公司产品的单位，调查研究，掌握情况，倾听用户的建议和要求，然后拿出提高产品质量的具体意见，并狠抓措施落实，使恒邦产品更好地为我矿的安全生产服务。

二是利用三到五个月的时间，抓巩固，促提高，求创新，提高技术含量，使恒邦公司的产品在与集团公司兄弟单位的竞

争中，打好质量牌，做到”人有我优”，以质取胜，让恒邦的产品全部顺利打入矿区超市并站稳脚跟；在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。

三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

集团总经理述职报告篇二

大家好！

感谢集团公司领导和上一届公司领导对我的培养，感谢员工对我的长期关心、帮助、支持，感谢新一届董事长对我的信任。

1、分工明确，各尽其责。我本人首先要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，力争每次都把事做好。在工作中我将发挥经营班子的核心团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项经营工作做好。

2、增强履职能力。牢固树立__公司安全、稳定、发展的经营方针，树立岗位责任意识，围绕万南铁路安全、高效、经济、快捷运输多出谋划策，敢于负责，真抓实干，把握机遇，善于学习，勇于实践，聚精会神干好本职工作。在工作中做到，

认真负责，份内事，马上办，办就办好，不断提高处理问题和解决问题的能力，敢于直面矛盾，勇于攻坚克难，善于解决难题，创造性地开展工作。牢固树立改革创新意识，以改革的思维谋划发展，勇于创新。想方设法抓住南涪铁路开通和中铝重庆分公司全面达产为公司带来的大好发展机遇。

3、加强道德修养。珍重他人人格，珍爱公司荣誉，树立公司良好形象，增强道德责任感，树立良好作风，正确对待权力、地位和利益，正确对待组织、群众和自己，克服浮躁情绪，脚踏实地干事。对党忠诚、对员工忠诚，坚持严格要求自己，严格用制度管理员工，心系群众，不断改进工作作风。

4、树立科学发展、安全发展、稳定发展的理念。坚持工作重心向一线倾斜，深入基层调查研究，坚持科学发展，率先实践，促进万南公司科学发展、安全发展、稳定发展上水平。

5、发扬优良作风。坚持为官先做人，做事先做人的传统作风，始终注重加强思想、作风、品行、情趣建设，始终保持一种良好的精神状态，保持一股干事创业的激情，认真履行职责，尽心尽职，一级对一级负责。走上了新的领导岗位，我的能力并没有改变，今后我一定会在干中学，在学中干，勇挑重担，勇于创新、勇于奉献。

6、廉洁自律，自觉接受监督。把握好底线，做到干净办事，守得住清贫、耐得住寂寞、稳得住心神、经得住考验，严守党纪国法，自觉做到不义之财不取，不义之利不沾，始终对国家的法律、党的纪律心存敬畏。树立强烈的事业心和高度的责任感。增强法纪意识，自觉接受来自纪检、监察、审计部门各方面的监督，不仅接受监督，还要认真履行监督职责，要重视预防，把监督的关口前移，发现苗头性问题，尽早提醒、尽早制止、尽早纠正。

总之，在今后工作中，尽心尽力，尽职尽责，抢抓新机遇，创造新业绩，实现新发展。我相信，在集团公司的关心、帮

助、爱护、支持和正确领导下，__公司一定会走出黎明前的黑暗，一定会走向与国铁重组的光辉大道。

谢谢大家！

集团总经理述职报告篇三

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，上午好！首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会，通信公司副总经理竞聘演讲稿。

我叫刘**，现任**移动通信分公司财务部主任，中共党员，90年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专；98年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专[]xx年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间94年10月考取了助理会计师资格[]xx年5月考取了会计师资格。

80年至83年10月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役，任报务员上士；83年11月至87年8月**市邮电局电报科报务员；87年9月至90年1月黑龙江省邮电学校财会专业学习，任党支部书记兼班长；90年2月至95年4月**市邮电局计财科会计检查员；95年5月至98年11月**市邮电局财务检查室主任，助理会计师；98年11月至99年6月**市电信局审计室主任；99年7月至现在**移动通信分公司财务部主任。

在部队服役期间：多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次，83年光荣加入中国共产党。

在黑龙江省邮电学校学习期间：担任党支部书记兼班长。我们班学习成绩在全学年名列前茅，而且在各项文体活动中也取得优异成绩，改变了以往财会班能文不能武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。

在**市邮电局期间：编写了区局会计培训学习教材(相当于区局会计制度)，并认真讲课，培养了一大批财务人员，使区局的财务工作有了很大提高，竞聘演讲稿《通信公司副总经理竞聘演讲稿》。

第二名，清理欠费和营业款上缴都受到了省公司财务部的奖励和好评，会计基础工作达标顺利通过验收；财务部连续三年被市公司评为先进集体，我也连续三年被评为先进个人；今日，我竞聘的职务**移动通信公司副总经理。

副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、网络管理、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

集团总经理述职报告篇四

你们好！感谢**公司为我们提供了这次演讲机会，向大家介绍自己，接受检验和挑战，希望大家信任我、支持我。

其一，我能够充分认识到网络建设部经理这个岗位的重要性，

其二，我认为在这个岗位上可以从分发挥我的专长和优势。

我叫***，现年41岁，87年毕业于**工学院电机系电机电器专业，参加工作后先后在****厂担任团委书记、设备科长的职务。95年初任****厂任技术副厂长，1999年5月份进入*****公司，从事网络设计工作□xx年3月份至今任技术部主任。光阴似箭，蓦然回首，我参加工作已经20多年，从事****工作也以8个年头了，为此我已深深的爱上了这份工作，我愿为**事业和我们公司的兴旺发达尽自己的一切努力。

下面谈谈我竞聘网络建设部经理岗位的优势和设想。

我为人处事的原则是：老老实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道，不求名利，不计得失，对工作对同志有公心，爱心，平常心和宽容心，在分公司里有较好的群众基础和威信，能够赢得领导的信任，和同志们的支持，自参加工作以来几乎年年被评为先进工作者□xx年被评为*****系统先进工作者□xx年被份公司评为突出贡献先进个人。分公司组织的技术竞赛业务考核每次我都名列前茅。

参加工作以来，由于我长时间在企业工作，练就了吃苦耐劳，坚忍不拔，勇于向上，敢拼敢打的精神。学会了许多生存本领，积累了丰富的工作和管理经验。

xx年进入****行业后，我积极学习，刻苦专研，很快掌握了

有线电视技术，同时也走向了领导岗位，现任技术部主任，近些年来**分公司的网络建设、网络改造、管线入地都是由我主持完成设计的，使**的网络发展在很多方面，走到了全省的前列。比方说市区内主干线路管线入地规模达到50%，光节点数581个，其中市区348个。我担任技术部主任后还制定编写了一些企业内部标准和制度，如《有线电视传输分配系统验收标准》、《有线传输分配系统设计规范》、《有线电视勘察绘图规范》等。去年5月份我独立完成了漯河一级环网的设计工作，并上报集团公司规划建设部，后经总参设计院审查改进现已定稿。

在**厂工作的8年里，学到了许多本领，练就了我吃苦耐劳的工作精神，也留下了许多遗憾，91年我参加了入党积极分子培训，94年填写了入党申请书，同年还申报了中级职称，外语考试也过关了，但随着企业的倒闭我美好的希望成了泡影。不过我比起厂里的其他大学生是幸运的，企业倒闭后他们大都去了南方打工，一位毕业于郑州轻工业学院的同事现在街上卖臭豆腐干，所以我倍加珍惜现在的这份工作。

我在担任厂团委书记期间在省团校学习过“企业管理”、“青工心理学”。94年至99年担任****厂副厂长时又得到了实践。在管理上我注重培养职工的团队精神，深入了解职工，摸清每位员工的特长和优点，最大限度的安排职工做自己愿意从事的工作，挖掘职工的潜力，提高工作效率，尽量减少加班加点，让每位员工都心情愉快的工作。

现在，**分公司技术部还肩负着市区内管线建设的任务，和外部协调的工作，我负责这项工作后，以我的真诚感动别人，用真心换取别人的信任，所以我们在管线建设时与市政、园林、城管紧密联系加强沟通，在施工时免交规划费、放线费等各种费用，为公司节约资金；由于*****发展较晚，*****严重影响我公司的网络运行的安全，使我公司的经济遭受损失。我通过不屑的努力，*****相处的非常融

洽，与他们很多同志成了亲密的朋友，不愉快的事件没在发生过，工作起来得心应手。

我近年来在分公司技术部工作，积累了许多宝贵的经验，现在我对**分公司的网络状况了如指掌。

总之，由于以上的工作经历，我认为是网络建设部经理这个岗位最适合本人。

一是认真贯彻执行党的路线、方针、政策和集团公司的各项制度，加强学习，积极进取，求真务实，开拓创新，不断提高自己的综合素质、创新能力和工作协助的能力，用诚挚的感情团结公司全体同仁，充分发挥自己的工作积极性，刻苦学习努力工作。

二是科学、合理、规范地进行各项工作管理，在工作中理清头绪，做好分公司的网络规划、网络改造、管线建设工作，制定编写企业内部标准，完善技术规范，合理安排技术部、工程部的工作。

三是科学做好有线电视器材、工程物质的申报，向集团公司定期申报工程建设项目，做好工程项目的概预算的编写及审核，详细勘察路由科学设计认真制图。合理安排分公司工程项目的施工进度和调度管理，施工记录，认真编写每项工程的材料使用明细，完善竣工报告。建立工程施工档案；时时处处保证施工人员的人身安全、设备安全，严格按照施工图纸进行工程施工，严把材料消耗关，杜绝浪费。

四是做好工程项目验收和有线电视元器件的验收工作，严把工程质量关，做到没有合格工程只有优质工程。严把材料入库关，不合格的元器件坚决不能进入有线电视网络，整理归档工程验收档案和元器件验收记录。

五是积极同**，***，***，加强联系，取得他们的支持，以

保证我公司施工的顺利，加强同**，**，**等部门的工作协调，取得在工程建设中的合作关系，达到互惠互利，为公司节约资金。积极同集团公司网络建设部加强沟通，取得集团公司的支持与信任，为**分公司的发展争取项目申请资金。

六是积极配合分公司领导，认真执行部门领导的决策，带领技术人员努力学习先进的网络传输技术、数字电视技术、数据语音技术。做好工程施工人员业务培训，不断提高工程施工人员的整体素质，注重培养人才，发现人才，认真行使网络建设部经理的职责，带领所属技术部工程部工作人员紧密围绕分公司领导奋发工作。

谢谢大家！

集团总经理述职报告篇五

大家下午好！

首先，感谢公司决策层的信任，给我机会走进；感谢在座各位优秀的兄弟姐妹们两个月来的帮助，让我能够很快熟悉行业，熟悉情况；更要感谢的是，感谢这个大家庭，你以温暖的怀抱热情地接纳了我，让我感受到这个怀抱的温暖和力量！感谢大家！

没有优秀的个人，只有优秀的团队。一枝独秀，不可能实现公司业绩翻一番，也不足以在公司发展的历史上留下多深的印记。今天的成就，不是老总一个人干出来的，也不是在座哪一个人的个人力量撑起来的，而是我们在座所有*人共同用心血和汗水换来的！所以，今天，站在这里，我要大声的告诉大家，我不可能，也没有能力凭个人的一己之力把公司发展得如何如何好，怎样怎样优秀。我所能做的，就是想尽一切办法，让在座所有人能够畅快淋漓地发挥自己的才能，进而能够做到120%，甚至是150%地升华我们这个团队的力量，共同推进公司的发展！也就是说，日常工作中，我就是大家的总

后勤部长，为大家打扫干净操作台，提供好支持(包括精神上的，方法上的，协作上的支持)，为所有人能够大显身手做好保障;在需要冲锋的特殊时期，我也就是先锋连的一个大头兵，这一点也包括在座所有的中层，需要时，我们都是冲在最前面的卒!这是我今天要给大家表态的第一点：把握准一个前提——找准自己位置，我给自己找的位置就是：总后勤部长+先锋官。

第二，坚持好一个原则：公司利益最大化。

离开公司，你什么都不是。这是中国打工第一牛人赵强的一本书，更是我在这里想要跟大家分享的一句话。

不管任何时候，任何行业，永远是公司为个人提供发展的平台，是公司成就了个人，而不是个人成就了公司。我们必须明白，我们所拥有的一切都是公司给的，随时随地维护公司利益是我们每一个员工的本分。而且，只有公司利益有保障了，个人利益才有可能。

如果一个员工能够真正读懂“公司利益最大化”这句话内涵，那么他会不断用自己的行动去诠释，那么长流水长明灯等资源浪费问题、迟到早退等态度问题、以及质量问题、执行问题、方法问题、沟通问题、协作问题、投拆问题甚至是廉洁自律等品质问题等等，统统都不是问题，员工心中自会有一杆秤秤得出孰轻孰重，秤得出该怎样做。

所以，无论业务还是管理，无论是客户关系还是员工关系，我的原则只有一条：公司利益最大化。凡是维护公司利益的，凡是维护公司长远利益的，凡是维护公司最终利益的，都会得到肯定和发扬;反之则会被否决或取缔。

一、工程质量第一、业绩第一。但是，无论哪个次序，员工收入第一始终是处于中轴的位置的。也就是说，只要大家心中有公司，能脚踏实地跟着公司干，公司是不会忘记大家的!

这点上不单单指收入，更包括个人能力的发展，空间的发展，等等，这些总平时给大家讲的更多些，我不再赘述。

第四、演好角色。简要给大家汇报一下开展工作的思路：主要是通过广开客源、竖工程品牌、提高成交、确保客户满意度四个环节建立业务的良性循环，再通过业务的良性循环逐步渗透到团队建设的良性循环和企业文化建设的良性循环。

那么，就让我们一起来努力，把做到真正的第一，大家有没有信心！（谢谢大家！）

最后，感谢大家以往对我的帮助，更要感谢大家以后对我的帮助！谢谢！

集团总经理述职报告篇六

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫×××，199×年××工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业

管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（……工作成绩）。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我各位领导、各位评委、同志们：大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫×××，199×年××工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（……工作成绩）。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家。

集团总经理述职报告篇七

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好！首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我叫刘**，现任**移动通信分公司财务部主任，中共党员，90年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专；98年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专；xx年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间94年10月考取了助理会计师资格；xx年5月考取了会计师资格。80年至83年10月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役，任报务员上士；83年11月至87年8月**市邮电局电报科报务员；87年9月至90年1月黑龙江省邮电学校财会专业学习，任党支部书记兼班长；90年2月至95年4月**市邮电局计财科会计检查员；95年5月至98年11月**市邮电局财务检查室主任，助理会计师；98年11月至99年6月**市电信局审计室主任；99年7月至现在**移动通信分公司财务部主任。在部队服役期间：多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次，83年光荣加入中国共产党。在黑龙江省邮电学校学习期间：担任党支部书记兼班长。我们班学习成绩在全学年名列前茅，而且在各项文体活动中也取得优异成绩，改变了以往财会班能文不能武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。在**市邮电局期间：编写了区局会计培训教材(相当于区局会计制度)，并认真讲课，培养了一大批财务人员，使区局的财务工作有了很大提高。在**移动通信分公司财务部期间：99年4月我被指定为**移动通信分公司财务负责人，参与同电信分营工作，我深深感到我的责任重大，依据分营文件据理力争，尽职尽责，避免了大量的资金损失，把住分营财务关；整章建制做了大量的基础工作，加强了财务管理力度；xx年清理固定资产验收时荣获全省第二名，清理欠费和营业款上缴都受到了省公司财

务部的奖励和好评，会计基础工作达标顺利通过验收；财务部连续三年被市公司评为先进集体，我也连续三年被评为先进个人；今天，我竞聘的职务**移动通信公司副总经理。

副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。二、副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、网络管理、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值：一、多年的财务管理工作练就了廉洁、正派性格作风 我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了作为一名企业管理者的基本素质。

能承担繁重而复杂的工作。自加入移动公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。在财务部工作的近两年时间里，我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好副总经理工作所必须的基础。

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。在长期的财务实践工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验。实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向领导提出最合理化的建议。

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

在**生活三十多年，对**地区政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并建立了广泛密切的人际关系，尤其对邮政、网通、联通、电信、铁通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知己，百战不殆。

六、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不

会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

七、多年的财务工作，以及高臣总经理提出的“诚实为人，踏实做事”企训的鞭策下，使我早已形成了坦诚、直率的严谨办事作风，讲话不会拐弯抹角，有时候得罪人，这也形成了我在工作和生活中的一个弱点。以上诸多的实际情况决定了我更能够更快地进入副总经理的角色，大力的开展工作。

如果我能够竞争上**分公司副总经理这项工作，我将在总经理的带领下，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

一、 实现“两个转变”

一是实现自身角色的转变。即由财务部主任的具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又要当好战斗员，与全体移动员工，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从做财务部主任时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场营销和网络建设、维护的中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

二、 抓好“三项工作” 一是抓好员工执行力

工作是做出来的，而不想出来的。再好的工作方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，

抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

二是抓好计划建设工作。根据**地型地貌的实际，要有计划，合理安排资源，把有限的建设资金用到最需要的地方，发挥最有效的作用。哪里信号弱，哪里通信有障碍，就说明我们的网络建设还存在着不足，这个不足最快的反应者就是用户，只有广泛的倾听用户的反馈才能够及时准确掌握网络上存在的弱点。如果我成功竞选上副总经理，第一步工作，我将在全市开展一次全面的用户调查和研究用户，主动了解用户对中国移动网络上的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，为网络建设决策的制订，各项投资方案的出台提供准确真实的依据。要与市场经营找好配合战，充分利用市场经营的营业和营销、大客户经理这个资源窗口，在他们中间长期开展“多说一句话”活动，要求每位营业员营销员和客户经理向每一位办理业务的客户主动询问其对我公司网络上的意见和建议，最大程度减少客户的不满情绪，为网络建设提供真实有效的依据，为经营工作力争达到客户普遍满意打下双重基础。

三是抓好网络维护工作。效益是企业的生命，也是员工凝聚力的根本所在，网络好坏在一定程度上决定着经营工作开展是否能够处于优势，能否让更多的用户满意，对企业发展起着至关重要的作用。网络运营维护工作要做到重点突出、大胆尝试，要将维护工作渗透到日常工作的每一分钟，不能够等出现问题后再解决问题，必须做到预维护，将问题可能产生的原因分析透彻，针对每一个可能导致故障的原因要整理出具体的解决办法，并时时刻刻进行预检查，确保网络不出故障。并在日常工作中注重“三勤”。

一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户对网络需求，得出正确结论，解决网络运营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把网络维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通

报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；也不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。最后，我想用一句话来结束我的演讲：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”谢谢大家！

集团总经理述职报告篇八

大家下午好！

首先，感谢公司决策层的信任，给我机会走进***；感谢在座各位优秀的兄弟姐妹们两个月来的帮助，让我能够很快熟悉行业，熟悉情况；更要感谢的是，感谢***这个大家庭，你以温暖的怀抱热情地接纳了我，让我感受到这个怀抱的温暖和力量！感谢大家！

没有优秀的个人，只有优秀的团队。一枝独秀，不可能实现公司业绩翻一番，也不足以在公司发展的历史上留下多深的印记。***今天的成就，不是老总一个人干出来的，也不是在座哪一个人的个人力量撑起来的，而是我们在座所有***人共同用心血和汗水换来的！所以，今天，站在这里，我要大声的告诉大家，我不可能，也没有能力凭个人的一己之力把公司发展得如何如何好，怎样怎样优秀。我所能做的，就是想尽一切办法，让在座所有人能够畅快淋漓地发挥自己的才能，进而能够做到120%，甚至是150%地升华我们这个团队的力量，共同推进公司的发展！也就是说，日常工作中，我就是大家

的总后勤部长，为大家打扫干净操作台，提供好支持（包括精神上的，方法上的，协作上的支持），为所有人能够大显身手做好保障；在需要冲锋的特殊时期，我也就是先锋连的一个大头兵，这一点也包括在座所有的中层，需要时，我们都是冲在最前面的卒！这是我今天要给大家表态的第一点：把握准一个前提找准自己位置，我给自己找的位置就是：总后勤部长+先锋官。

第二，坚持好一个原则：公司利益最大化。

离开公司，你什么都不是。这是中国打工第一牛人赵强的一本书，更是我在这里想要跟大家分享的一句话。

不管任何时候，任何行业，永远是公司为个人提供发展的平台，是公司成就了个人，而不是个人成就了公司。我们必须明白，我们所拥有的一切都是公司给的，随时随地维护公司利益是我们每一个员工的本分。而且，只有公司利益有保障了，个人利益才有可能。

如果一个员工能够真正读懂“公司利益最大化这句话内涵，那么他会不断用自己的行动去诠释，那么长流水长明灯等资源浪费问题、迟到早退等态度问题、以及质量问题、执行问题、方法问题、沟通问题、协作问题、投拆问题甚至是廉洁自律等品质问题等等，统统都不是问题，员工心中自会有一杆秤秤得出孰轻孰重，秤得出该怎样做。

所以，无论业务还是管理，无论是客户关系还是员工关系，我的原则只有一条：公司利益最大化。凡是维护公司利益的，凡是维护公司长远利益的，凡是维护公司最终利益的，都会得到肯定和发扬；反之则会被否决或取缔。

第三，明确一个目的：把我们品牌做到名符其实的行业第一。

总说过，真正的`第一名是第二三四名加起来还赶不上他，这

才是真正的第一名。在目前***家装市场日趋成熟的今天，这个目标是我们要通过不懈努力去追求的较为长远的目标。这里说的是短期内我们可以实现的名符其实的第一，可以从以下五个方面去诠释：即业绩第一，工程质量第一，员工收入第一，客户口碑第一，企业形象第一。请大家注意这五个第一的次序，站在要拿汗水换取第一的员工的角度，是业绩第一、工程质量第一、员工收入第一、客户口碑第一、企业形象第一；站在关注公司发展大局的决策层的角度来看，这五个第一则是应该倒过来的，即企业形象第一、客户口碑第一、员工收入第一、工程质量第一、业绩第一。但是，无论哪个次序，员工收入第一始终是处于中轴的位置的。也就是说，只要大家心中有公司，能脚踏实地跟着公司干，公司是不会忘记大家的！这点上不单单指收入，更包括个人能力的发展，空间的发展，等等，这些***总平时给大家讲的更多些，我不再赘述。

第四、演好角色。简要给大家汇报一下开展工作的思路：主要是通过广开客源、竖工程品牌、提高成交、确保客户满意度四个环节建立业务的良性循环，再通过业务的良性循环逐步渗透到团队建设的良性循环和企业文化建设的良性循环。

那么，就让我们一起来努力，把***做到真正的第一，大家有没有信心！

最后，感谢大家以往对我的帮助，更要感谢大家以后对我的帮助！谢谢！

首先，感谢大家的帮助。

表态四点：

第一：把握准一个前提找准自己位置。我给自己找的位置是：总后勤部长+先锋官。强调团队的力量，强调全员努力的重要性。

第二：坚持好一个原则：公司利益最大化。倡导员工感恩于公司，勇于把公司利益放到第一位。

第三：明确一个目的：把我们品牌做到真正的行业第一。

第四：演好角色：简述工作开展思路。

最后，感谢大家以后对我的帮助。

集团总经理述职报告篇九

在20某某年新春即将到来之际，我谨代表公司向为辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢及新年的祝贺！回顾即将过去的20某某年，某某公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，管理水平越趋成熟，员工岗位技能也逐渐提高。

虽然经济市场大势不是很乐观，但公司整体运营状况还是呈良好的态势，某某公司依然获得了健康、稳步、持续的发展，做到了销售业绩稳健的增长，尤其是近一个月，海外销售量出现一周就是某某万美金的佳绩，这是全体某某公司员工共同努力的成果。

同时，公司在总经理提出的新的一年，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。通过目前的分析来看，20某某年市场前景比较乐观，公司的接单形势也将喜人，并且某某也即将在20某某年正式全面投产，这不仅将为公司的发展带来更多生机，同时也更加稳固某某在国内行业中的地位。所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，把握当前市场发展的良好势头，利用公司现有的优势，挖掘资源，整合资源，加大研发力度，提高生产产量，突破销售瓶颈，争取在企业融资上取得更大的突破，从而掌握更多市场竞争

的主动权。对此，我对我们纳尔人充满了信心！

公司管理方面，我们要持续认真贯彻并落实同时，我们还要尽力营造企业管理文化。某某作为一个在某某行业的企业，我们不仅要对企业经营战略做要求，也要对逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信20某某年，在公司管理层正确决策与领导下，在我们全体员工的共同努力和齐心协力下，某某一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出某某某的新篇章！

最后，再次祝贺大家以及你们的家人在新的一年里：工作顺利、身体健康、合家幸福、新春愉快！谢谢！