

2023年公司岗位调整的通知(精选6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

公司岗位调整的通知篇一

辛苦一年了，向您和您的家人问好，并给你们拜年了！

在过去的一年中soho中国公司取得了历史上从来没有过的好成绩，超额完成了年初预计的各项任务。我们为北京又建设出了一批具有时代感的、漂亮的建筑，它们已经成了城市的亮点，吸引着无数热爱生活、崇尚美感的人们的目光，得到了大家的赞许，又给一批公司和个人提供了工作场所。我和大家一样为这些成绩感到自豪和骄傲。

我和大家一样为这些成绩感到自豪和骄傲这些销售成绩和建筑成就，是全公司每一位同事辛勤努力的结果，是用自己的心、用自己的汗水浇灌出来的果实。在这个过程中，大家克服了无数困难，也经受了許多考验，甚至是非常艰难的考验。但这些困难和考验让我们每个人、每个部门的精神品质都在成长，让我们更加诚实、更有责任心、更有服务意识、更加团结，让我们懂得付出和收获之间的奥秘。走进我们的办公室，走进我们的每一个工地，看到每位同事的笑脸，专注、专业的工作态度和精神，都不会简单地认为这只是为了利润指标的完成，只是一座座大楼的建成，而这背后一定有精神、灵魂的成长和进步。

20xx年的销售成绩和建筑成就，是全公司每一位同事辛勤努力的结果这一年来，我们公司和每位同事的进步，离不开客户对我们的支持，离不开几百家合作单位的支持和配合，更

离不开近万名工人辛勤的劳动和努力，我们只是这伟大项目和工程中的一个部分、一个环节。团结合作是这个时代最重要的特征，是我们必须锻炼和提高的美德之一，也是最重要的美德。在此向与我们合作的所有单位、尊敬的朋友们，以及近万名工人致以节日的问候，给大家拜年了！

soho中国基金会其中一个重要项目“美德在行动”今年将要覆盖300所学校，超过10万名学生受益，他们与我们一起进步！

当我们追问人的本质是什么，答案是精神的，是灵魂的。

当我们追问我们企业的基础是什么，答案是诚实、团结、创新的美德。这是我们不变的追求，是我们建造楼房、创造物质财富的基础，是指导我们每一个决策、每一句话、每一个行动的标准。“诚实、团结、创新”更是我们的企业文化，在此与大家共勉！

最后，祝20xx年各位同事成长、进步、快乐！

公司岗位调整的通知篇二

大家好！

首先感谢公司党委、公司和各位领导给我一个展示自我和施展才华的机会。

我叫胡金安，是公司营销部的一名营销代表，于xx年3月到公司上班到今。我今天来竞聘营销代表以及区域经理职位。非常感谢公司领导给了我这么个展示自我、参与竞争的机会。我十分珍惜这样一个难得的机会。我将客观地说明我自己所具备的应聘能力，全面地论述我对于做好营销代表以及区域经理工作的总体思路和具体措施，并且，将心悦诚服地接受各位领导和同事的评判。我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上岗位的机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼的机

会。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国移动也与多家运营商共同抢占市场。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”就我们公司目前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下我们的主要竞争对手只有联通，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时要深入了解和分析联通的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

作为一名营销代表，我认为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，就一定能为公司赢得更高的社会声誉，同时也为自己赢得更广阔的发展空间，当然作为一名营销代表，所代言的不仅是公司的产品，而更应该让客户了解认识公司的产品，和产业文化，想做到这一点，唯有依靠我们营销人员，诚挚踏实的人格和坚持不懈。礼貌亲切的服务，让用户亲身体会到我们是真诚的在为他们所想，为他们服务，这样才能让用户认可我们，也为公司的发展作出贡献。

再就要有诚信。以诚待人，热情服务，就是我对待客户的宗旨。

客户对待我们，一般都心存疑虑，只有表现出我们的诚心，用热情的服务，以专家的身份介绍我们的产品，只有自己坚定的信念，才能让用户了解，认可我们的产品，使用我们的产品。对所用的产品心里有数，他们才会放下疑虑。还会加入到宣传我们的产品的行列来。

但作为一名营销代表，具体到细节上而还有很多，我所要做的就是要有自信，信念是支持我们的行动，给予我面对一切困难的勇气。

热情，周到，礼貌，诚信是我们营销人员的宗旨，也是今天我要竞聘营销代表的一点见解。

对于区域经理，我除了上述说的，另外要说的就是首先要了解自己本区域的市场情况，各电信行业的运转情况，客户群体的所在。以及各渠道，代理商的基本分配。充分的运用各渠道，代理商以及自己掌握的营销体系，发展公司的业务。提高公司在这一区域的知名度。

公司就是我强大的后盾，有了它，我就有了施展才能的空间！公司也是一个整体，一个团队。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！

我的演讲完了，谢谢大家！

公司岗位调整的通知篇三

大家好！

记得有人说过：人的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局[]20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日

益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得保费冠军王的荣誉称号□xx年曾被省局评为：的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今□20xx年12月获得邮政局：先进工作者的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□xx年代理保费仅仅只有xx万元□xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始3—6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行能者上、平者下、庸者让的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人

及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元□xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好

的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2) 县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3) 根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5) 及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我們代理保險的傳統業務，是提升郵政代理保險社會知名度的高效業務，支柱業務，但是期繳業務也是一項收入較高，培育優質客戶的新興產業，因此，需要調整思路齊頭並進，促進代理保險又好又快發展。

對外加強同各家保險公司的合作，利用專業公司的營銷技巧，豐富我們團隊，對內結合我們的各個專業，實現專業互動，資源共享。

好風凭借力，送我上青雲。我願意借這次競聘的東風，揚起達到勝利彼岸的風帆，但我也深深知道，競爭就有風險，如果我不能被聘用，將保持一顆平常心，一如既往，幹好本職工作，對於我所衷心熱愛的銀行事業，千磨萬擊終無悔，獻身何惜人憔悴！

公司崗位調整的通知篇四

尊敬的各位領導、各位同仁：

大家早上好！

今天作為企業代表站在这里晨會演講，請首先容我問大家一個問題，一個企業最大的財富是什麼？是已經積累的龐大資產？是響亮的品牌？還是先進的設備和流水線？不，一個企業最大的財富不是資產幾何，不是工藝技術，而是支撐着企業的普通員工。是的，員工才是企業最大的財富！

寶潔前任董事長杜普利曾經說過“如果你把我們的資金、廠房及品牌留下，把我們的人帶走，我們的公司會垮掉；相反，如果你拿走我們的資金、廠房及品牌，而留下我們的人，十年內我們將重建一切。”從***成立至今，對於這一點我深有感触。想當初，那還是一片空曠的黃土地，從企業誕生、成長到具備如今的規模，我想為公司立下汗馬功勞的正是我們

这一批尊贵的员工。一个企业的财富创造与积累，无不凝聚着广大员工的血汗。

总记得公司投产初期的那一段日子，很多年轻的员工为了安装调试设备而加班加点，不知疲惫。当技术上遇到难题急需破解的时候，我们的技术人员更是夜以继日攻坚克难：他们翻遍资料、绞尽脑汁，不断地组织会议讨论研究，实验验证，一个个废寝忘食、呕心沥血，最终保证了公司的顺利投产。那是让我永远不能忘怀的感动，这感动来自于我们的员工，来自于他们身上纯朴的敬业精神和尽职尽责的实干作风。我相信，拥有这一批团结优秀的员工，有他们与企业一起风雨同舟、不离不弃，无论将来**还会遇到什么样的困难，我们都无所畏惧！

把田间地头勤恳朴实的干劲同样带到了工厂车间里。我们还有不少毕业于各大院校的大学生员工，他们为企业注入了新鲜的活力，同时也贡献了他们与时俱进的知识与才智。在**，每一类人才都能得到发挥自己专长的舞台，每一位员工都能得到一视同仁的对待。公司为大家创造了优美的工作环境——宽敞卫生的食堂、设施齐全的宿舍、管理有序的车间、丰富多彩的业余活动、授课精良的培训，我们所做的一切也都是为了回报为公司辛勤付出的好员工们。今天我欣喜地看到，在我们企业发展过程中，已经培养和造就了众多人才，他们在**的各个岗位发挥着越来越重要的作用。

世界上任何一种关系的维持和平衡都要靠双方的共同努力。公司重视员工的力量，员工自然也更加心甘情愿地奉献自己的所有。自**年建立以来，我们**人携手并肩，互相激励，共同努力，终于取得了不俗的成果，这是让我们所有人都感动的最好的回报。

确实，企业就是我们共同的大家庭，她承载着我们太多的憧憬、希望和幸福，我们应该更加珍惜和保护她。而作为大家庭中的一员，我还是想说那一句话：公司的每一个员工都是

公司宝贵的财富，这一份珍贵我们谁都有义务去维护，谁都有责任去经营，谁都有权利去分享！今天我也要借此机会向公司兢兢业业无私奉献着的全体同仁表示衷心的感谢和敬意，愿每一位员工与企业一同成长。

同时，在此我也向在座的各位发出诚挚的邀请，***的春天特别美，欢迎您到***来看看！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、员工同志们：大家好！

记得四年前，我也曾站在这里，为大家阐述我对企业精神的认识，今天，在经过了四年的企业精神教育、企业文化熏陶和自己切身的感受和理解之后，我只想用朴素的语言，真实的情感为大家讲讲我的故事。

我曾是一名普通的收费员，记得第一次坐在红亭里收费时，师傅对我说了这样一番话：“收费工作是平凡甚至枯燥的，但是只要你记住并且相信干一行就去爱一行，那么再微不足道的工作也一定能干得很出色。”后来，当我成为一名收费班班长的时候，我也常用这番话激励我班里的收费员：只要干一行爱一行，就一定能干好工作。

转眼八年的时间过去了，我由一名收费员成长为一名收费站长，努力工作，生活幸福。我以为就这样正正直直做人、安安稳稳的工作，生活会平静的一直继续下去。然而随着市场经济的飞速发展，人们的思想意识发生着微妙的变化，奉献精神、职业操守这些观念在许多人的头脑中变得抽象和淡漠，取而代之的是物质欲望的无限膨胀和不择手段地追名逐利。社会上一些这样的人，往往也能获得所谓的成功。面对这些，我一度感到深深的困惑。

“女儿，你一定要相信，你所说的丑恶现象只是个别现象，

永远也不会成为我们这个社会的**主流**。”对于我的困惑父亲这样解答。望着几十年来始终以勤勤恳恳做事、清清白白做人**为原则**的父亲，我想起了一件事：那时我初为人母，照顾婴儿经验不足，每天手忙脚乱，而工作是在离家几十公里**全线车流最大、条件比较艰苦**的临潼主[-找各类范文，到]线收费站当班长。我很想让父亲找找关系想办法为我调换一个轻松一点离家近一些的岗位，可我知道我无法对父亲开口，我太了解自己的父亲了。

记得那个下午，我正满头大汗、满脸黑灰的在收费广场疏导交通，听到车道上有人叫我的名字，是父亲乘车经过，我惊喜的跑过去打招呼，父亲眼里闪着泪光说了四个字：“注意安全。”车就缓缓的开走了。那天回去，父亲独自在客厅抽了三支烟以后终于开口对我说：“爸爸知道你现在有困难，公婆身体不好，你把孩子接过来我们帮你带，工作要靠自己去努力。”这就是我的面对亲情依然坚持一尘不染的父亲。我想，也就是因为这样的坚持，父亲才能步履坚定的走过他风风雨雨的几十年。我丝毫不怀疑父亲对我的爱，父亲的爱是深沉的，这样的爱让我学会坚强，懂得对待工作要热爱，对待事业要执着。可我还是经常这样对父亲说：“如今，你这样的人太少了。”“不，是你没有深入去发现。”父亲很坚定。

是的，用发现的眼睛看看我的周围。我们有860多名好同事卷起袖管捐献干细胞，为社会献上我们的爱心。我的见义勇为的好同事，面对持刀抢劫的歹徒毫不畏惧，奋勇追赶，为失主挽回几万元的损失。我的热心尽职的好同事，遇见迷途的儿童伸出热情、温暖的双手，端来热腾腾的面条，买好了归程的车票，感动的其亲属泪流满面。我的奋不顾身的好同事，看到自燃的汽车，不管男女操起灭火瓶，面对着油箱可能爆炸的危险，奋勇救火保住了车辆和货物，激动的车主要下跪致谢！

不为利益，不为虚荣，无私无畏……对于我的困惑，同事们

给了我满意的答案。有人可能要问：是什么样的精神力量在支撑着他们？今天，我能够响亮的回答：那是一种崇高的职业责任感，一种对企业精神的忠诚，一种源自内心的对企业的热爱。对于那些为了一己私利不择手段的人，我想借用美国总统肯尼迪的一句话：“不要问国家为我们做了什么？而要问，我们为国家做了什么？”我不禁问自己：你为企业做了些什么？做的怎么样？我早已不再困惑，内心涌动着的是前所未有的愿为企业做出更大贡献的激情。

我是幸运的，爱与企业精神伴我成长。

我们大家是幸运的，因为我们的企业充满前途和希望，我们的企业懂得：人，是体现企业价值的基础。我们的企业不仅仅创造利润，还不遗余力的去培养人、造就人，激发人的价值。正是这样一种精神形成的巨大合力在推动着++高速全速前进！

携着梦想与爱心，在“和谐、诚信、敬业、创新”的企业精神指引下，我们为自己是++高速人而骄傲！

亲爱的同事们，让我们共同燃起对事业的激情，在企业精神的照耀下，放飞每一个音符，跳动每一个旋律，携手前行，一起奏响++高速的时代强音！

公司岗位调整的通知篇五

尊敬的各位领导、评委、朋友们：大家好！

我是来自销售公司运营物流部的李扬今天我演讲的题目是《我愿做一颗螺丝钉》。

作为__制药光荣的一员，我所在的岗位是销售公司运营物流部电子监管。小小的我，大大的_药，我愿化身为_药的一颗

螺丝钉，为__制药这台大机器的顺畅运转默默奉献。

请不要小看小小的螺丝钉，螺丝钉具有很多可贵的精神：奉献、敬业、坚忍、团结，而这些精神正是当今企业发展所需要的。一滴水只有放入大海才永远不会干涸，只有把自己和集体融合在一起，才能最有力量。

我所在的部门主要工作是将订单变为出库单，再一次扫码出库，通过物流将药品、出库单、药检发给客户并保证药品安全、无误，到达客户手中。看似简单的工作，其实并不简单！

运营物流部，就像__制药这台大机器上的一个小部件，而我就是这小部件上的一颗螺丝钉。

作为运营物流部的一名电子监管员，我深知岗位的重要。现在的工作不同于两年的前业务代表，以前每一天都要为业绩奔波，现在每一天都要保证安全无误的完成每个环节，每一个细节都不能忽略。

这的工作没有从前的那种锋芒，反而带来的是每天早八晚五的生活。没有了紧张的销售指标落实，却是每天都要高度的认真和仔细。开始的时候还有些不大适应，每天都要做不断重复的工作，起初觉得不难，但想保证每天每一批产品都安全无误的顺利出厂就不是简单的事了。渐渐的一颗漂泊的心开始安静下来，开始沉淀自己的人生。渐渐的感觉到不管在那，都是在为__制药这台高速运转的机器贡献一颗螺丝钉全部的力量！

在运营物流部这两年我学会了很多，也得到了很多帮助。这里的前辈们教会了我如何平静下来做好每一个细节，因为他们深知在这里哪怕是一个小小的失误都会给公司带来重大损失。前辈们虽然每天都忙碌这不断重复的工作，但还是一丝不苟的对待每一个细节，为一线业务员做好后方运输工作。保证安全无误。在这里我感受到了集体的力量，在这里大家

紧紧团结在一起通力合作，完成每天看似简单的工作。

是_药教会了我如何面对困难、战胜困难。_药就像航标灯，指引我方向，像一所大学教育我健康成长。_药就是我的伯乐，是我的恩师，给我现在拥有的一切！

其实我们所从事的每一个工作岗位，均是__制药这台机器上不可或缺的部件，我深知，我人生的意义就是把浑身的力量凝结在这颗小小的螺丝钉上，做好本职工作，为__制药这台大机器提供一个螺丝钉应有的强力支撑。

有人问我这样坚守是否值得？

我说：我只知道这份坚守也是一种美好的人生。

有人问我这样辛苦吗？

我告诉他：我与我的集体并肩，我与_药同行。

这就是我的人生价值。

作为新一代的_药人，我无比自豪！

我愿化身为__制药的一颗小小的螺丝钉，用尽全力坚守着自己的岗位，为_药这台大机器的顺畅运转默默奉献我的一切！

谢谢！

公司岗位调整的通知篇六

首先感谢领导能给我机会，能够来到这里与大家见面，与大家一起开心的工作。来这里三个月了，学习到了很多，感触也很多。时间过得可真快，转眼间我在兴森已经待了近两个多月了，到了这个转正的时期。很高兴，自己在待得这两个

月来所看到的，体会到的全过程。因为，在这期间我感受到了公司的文化与精神所在。

自己来到公司，所感受到的是它的不一般。从我进入公司，期间的培训，都是以客户为中心。在到来到p5厂，首先映入自己眼帘的是那两条长长的红色条幅；公司的愿景与公司的使命。公司愿景：成为世界一流的硬件外包设计提供商。公司使命：为电子科技的持续创新，提供最快的服务。看到它后，给人一种精神上的鼓舞，并且，能让自己天天看到，时时刻刻铭记于心。

我首先感受到了，本公司与他公司的区别。在这里，感受到了很强的学习气氛，公司定时给予的考试让人感觉我们还是需要学习的，确实在考试过程中，我们可以发现自己原来还有这么多不足的地方，有很多自己脑海中只有一个概念而已，但公司却让我们有机会使它们更清晰明了，公司给我们答卷给我们问题，让我们来应对，知道自己还有哪些地方没有完全掌握，使自己有方向、有针对性地学习探索，并加以巩固。大家都为公司的快捷而努力着，因为公司的精神就是快速~高效。就个人而言，我觉得都是积极的，向上的。公司的新气象使我成长，它的的确确给了我不少的帮助。公司的学习气氛是浓重的，它也为每个人提供了不少的学习机会，这种机会是难得的，这让我想到了学校的生活。只不过它比学校更加的生动有趣。

公司的人性化很突出，我觉得很到位。每月的问卷调查就是一个好的例子，在上面可以清清楚楚的问到你的关于工作上和生活上的各项事宜，员工可以在上面写出自己的满意还是不满意。自己的感受要是能够好好的阐述出来，那么对于员工本人还是公司都是一种好的沟通。在学过的管理学上来讲，什么是沟通？沟通就是两渠间如果有淤泥给堵着了，那水就没办法流通，但是如果把泥给它除去了，那水就可以畅快的流通了。也就不会形成因河道堵塞造就的水患。同样的员工也能好好的去工作，上下级易形成互动，办起事来很便捷。

当然了，还有的就是公司的团队精神。都说了，一个篱笆三个桩，一个好汉三人帮。这句话在这里得到了好的体现。身为p5厂smt技术员来说，要看一条线别，一条线是包括了印刷机，贴片机，回流焊。对于一些物料比较多的程式来说，一个人调机要花费很常一段时间。那么，一条线的生产效率也就下滑了。如果多一个人来帮你的话，情形就大不一样了；不仅节约了时间，也提升了效率。公司就是这样为快而努力奋斗着。

目前我的工作，是对smt印刷机、贴片机、回流炉设备程式的调试，保养，监督，优化效率，产品不良率的管控，保证pcba半成品正常生产。对于juki机，目前已有把握解决所有程式问题，新程式调试也可保证效率进行生产，对于设备硬件的优化也小有心得，能够对贴片机多个部件进行有效、准确地校正，对机器故障及异常有一定判断及处理经验，熟悉smt从印刷锡膏板到dip插件所有流程，能对生产岗位工作内容进行合理调配，本着化生产效率、化品质观念、最小化人工处理的原则，来进行自己的工作。