

# 副总经理年终总结汇报 副总经理年终总结 (精选8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 副总经理年终总结汇报篇一

20xx年宁夏大田新天地正式在涇源这片热土之上落地生根□20xx年是公司农业生态循环产业链建设的一年。在这一年之中以董事长童彤为首的新天地人始终坚持“创新无限、问鼎天穹、附贴大地、事硬人诚”的新天地精神。用真诚缔造完美，用行动兑现承诺，在涇源热土之上填上绚烂的一笔。

### 一、20xx年园区建设情况汇总

1、园区一期门前道路和园区内主干道硬化；

2、园区完成给排水工程；

4、完成钢架构结构厂房5套(机械生产车间、微生物菌种厂房、因子复合肥厂房，总面积为8200平方米；钢架玻璃阳光日光棚，面积为20xx平米，钢架结构现代示范养殖牛棚一座，面积为1100平方米)

5、9月15日至10月6日园区顺利完成贮草计划6000吨；

6、10月中旬公司与重庆富达联营成立饲料厂，全面向涇源县各乡镇推广“快肥一号”产品，在短短的时间内产生可喜的

效果。

## 7、成功研制青贮自走联合收割机。

以上是20xx年园区基础建设工作的各项事宜

## 二、园区接待工作

公司作为泾源县重点招商引资项目，受到宁夏自治区政府各部门、及社会各界人事的关注。这一年来接待也成为园区工作中的重中之重，从3月份以来园区迎接接待无数次，其中包括自治区崔波书记；固原市白市长；农牧厅厅长；县委马书记、吴书记、徐县长；泾源县各职能部门等，还有社会各界关注新天地发展与同行业考察团队。

## 三、部门协调情况

20xx年是新天地基础建设的一年，所以在各项工程的建设上面协调就显得尤为重要。与各施工方主要协调事项：合同问题、施工质量问题、验收问题；与董事会协调事项：认真领会董事会规划思想，根据公司统一方针执行园区统一规划建设；与公司各部门统一协调完成公司各项项目报批、各项管理制度落实、各项财务数据的准确记录等事宜。回首过去的一年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。感到20xx的工作是难忘的，印记最深的一年□20xx年园区顺利完成公司下达的各项任务，并做到事半功倍的效果。这样的成绩离不开童总的正确指导及新天地各位同仁的共同努力。艰苦的自然条件锻炼了所有新天地人的心，更加让我们坚定目标去迎接20xx年在20xx年再创辉煌。划如果说20xx年是新天地基础建设的一年，那么20xx年将会是新天地腾飞的一年。在20xx年我们将会有更多的机遇和更多的挑战，每一个新天地人都将会在这一年当中不断跨越事业高峰，共同迎接辉煌成就。

接下来由我将20xx年园区整体规划做以下报告。

## 一、20xx年园区工程建设计划

1、20xx年3月机械厂房设备到位并办理投产运营相关手续；

2、在机械厂房内生产全自动一体揉丝联合收割机生产；

3、全面启动因子复合肥厂；

4、基础母牛投产；

5、日光棚工程完善；

(二)启动二期“打造农业生态观光园、涇源黄牛全产业链建设”工程二期工程建设是公司战略部署中的一项重要工程。是连接一期、三期工程的重要纽带，二期建设采用以商招商的方式建设：新天地游客集散地、新天地会所、虹鳟鱼馆、涇源黄牛宴、生态花谷、特色养殖、种植基地等项目，以此来带动上亿流动资金。

## 二、20xx年园区生产计划

2、加强督查和协调组织，根据销售任务细化生产进度，定期召开生产调度会。确保各项订单任务顺利完成。

3、加强生产现场管理，导入“6s”管理体系做到生产现场规范整洁、按章操办。

4、强化安全生产，对新进场人员定期组织培训。

## 三、20xx年销售计划

2、饲料厂精饲料销售每月达到200吨；

## 四、其他

1、完善工程建设制度，成立专门的检查小组对工程建设过程中工程招标、合同拟定、价格谈判、工程质量等每一个细节进行监督，确保建设工程紧张有序展开。

2、组织园区工作人员做好接待工作；

## 副总经理年终总结汇报篇二

1、根据鲍总指示完成了数据库的制定及各部门共享根据鲍总指示完成了数据库的制定及各部门共享首先感谢鲍总的信任，交付此任务，现在数据库已经按照各部门提出的各项要求推出，放在商务部服务器上，如数据如实填写，可自动计算出服装最低报价，可为公司提供数据备份，如运用恰当亦可实现工作效率的提高，而且该数据库现在是商务部、采购供应部、生产技术部、仓储物流部四个部门共享审阅，每个部门有制定人才可凭密码访问修改。数据库用得函数运算有些是以前从未接触过的，但整个数据库制作下来，对函数运用熟练了很多，学到了很多东西现在数据库还有不完善处，会不断的修改完善，以期达到的功效。

2、公司名片的设计制作与印刷设计出了公司现行的名片，艺术效果谈不上多棒，但是在实用性和宣传性上相对较完善，如有需要，可以继续对名片进行改版设计。在设计名片中有很多东西都是现学现用的，比如，以前从不知道名片的尺寸是9\_5、4的，不知道字体要在6号以上才能看的清，通过这次学到了很多东西，包括后面的印刷的不同选材及周期，都是通过这次了解到的，感谢领导这项工作的派发。

3、集团公司商业计划书的初步定稿、集团公司商业计划书的初步定稿、后期设计及跟踪印刷商业计划书的初步定稿首先感谢郭董和鲍总等领导的信任，交付我如此重要的一份工作。这是我进入奇百特进行的郭董交付的第一项任务，得幸与在先前公司的部分经验的累积，感谢以前的boss让我参与商业计划书的编写，才得以获得初级的经验，当然，更要感

谢郭董和鲍总的信任，让我有机会参与并负责主持了这项工作。在商业技术书的编写中遇到了很多问题，大大小小足有小百，感谢为我答疑解惑的郭董、鲍总和韩总，感谢提供帮助的财务部同事，曾经的小于同志，没有他们的帮助与支持，没有现在这份商业计划书的出台。其实正式这份工作的完成，让我真正体会到团队协作的力量，万众一心，其力断金，我体会到了这句话的内涵，后期设计上，多亏了合作者王美玲的加班加点，追赶进度，也多亏了胡月与我一次次的校对与审核，虽然最终真的难以完美，但我们已尽全力把错误降到最少，后期的印刷工作，让我学习到了很多相关的知识，以及日常印刷品需要注意的事项。相信如有一下的物品印刷，我会做的更完美，再次感谢领导给予的信任与支持，同事给予的帮助，让这个商业计划书有了相对较美满的成品结果。

4、集团公司薪酬制度与绩效考核制度的制定。集团公司薪酬制度与绩效考核制度与绩效考核制度的制定首先感谢郭总、鲍总提供的整体思路与初稿，给了我继续下去的可能，但最终这份工作只能算是完成了一半，反思了原因，都与自身不无关联。

(1) 过度的自负：领导布置任务不经过深入思考就满口应下，完全忽略了工作本身的严肃性、过度的自负：严谨性与相对繁琐性，导致工作延时。

(2) 不够虚心：不够虚心：领导的某些建议，总是不能及时记下并入心思考，有些很关键性的提示因没能及时记住而导致工作走弯路。

(3) 闭门造车，思考不够严谨：毛爷爷都说中国要走一条“马克思主义理论与中国实际相结合”的道路，教导我们要理论必须结合实际，我却犯了这项大忌，总是一个人闭门思考，没能很好的结合实际，多谢鲍总后来的点拨与提醒，让我意识到了这点，现在薪酬制度已经下发，绩效考核仍在制作与完善中，争取在最快的时间内

出台，给公司领导及同事交一份满意的答卷。

(4)分工不够，任务分解不足：分工不够，任务分解不足：薪酬绩效制度向来不是一个人能做的事情，需要与各部门尤其是人力资源部去沟通和协作，在早期的工作进行中，我却忽视了这点，知道领导英明的给我分派了人力部的胡月及后期安排丁洁协助我做这些工作，大大分解了我个人的压力，其实这些不应该等领导指派的，应该在自己感觉力不从心时就主动去联系，去请求支援的，我却没能做到这点，这方面以后要多学习。

总之，感谢给予我帮助的所有领导与同事，以后会不断从自身出发，多做思考，努力圆满完成各项任务。

## 副总经理年终总结汇报篇三

不知不觉中，20\_已接近尾声，加入\_x酒店已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20\_是酒店不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对酒店“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

### 一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为大部分都是相通的，其实我对酒店方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及酒

店的市场，通过努力的学习明白了销售的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

## 二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的是不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

## 三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时酒店专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

## 四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出酒店的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提

供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

## 五、展望未来

20\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个酒店市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的酒店形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

## 六、总结

- 1、依据20\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。



2、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

3、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

4、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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。做酒店市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

7、为确保完成全年销售任务，自己平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率。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为酒店再创佳绩做出应有的贡献!

## 副总经理年终总结汇报篇四

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。不过我可以这样说，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。

## 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领导。
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

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的地，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，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导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，依据客户需求确定代理的产品品种

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：

1、市场需求分析：涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因\_抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，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,资金得到充分的支持,还是有希望取得好销售业绩的,关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

2、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、20\_年销售经理工作设想

1、依据20\_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代理的形式,让利给代理商以展开销售工作。

2、20\_年首先要积极追要往年的欠款,并想办法将欠款及时收回,及时向领导汇报,取得公司的支持。

3、20\_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。

## 七、对销售管理办法的几点建议

1、20\_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。

2、20\_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统一的销售管理办法,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。

3、20\_\_年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，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，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

4、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。

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！

## **副总经理年终总结汇报篇五**

本人自20\_\_年元月至20\_\_年4月担任\_\_分公司总经理期间，在省公司的正确领导下，在班子成员及全系统上下的理解、支持和帮助下，认真地履行主要负责人岗位职责，积极应对公司内外环境的变化，不断学习与思考，不断更新思想观念，不断调整工作重点，不断改进工作方法，不断维护公司团结和谐，大力推进公司有效发展与服务创新，使\_\_公司走出了连年亏损的困境，步入了持续、稳定、健康发展的轨道。

### **一、主要经营指标完成情况(略)**

以上财务数据综合对比分析表明：我任期结束时，公司业务质量相对稳定，未决赔款准备金较充足，净现金流在增加，总体财务状况较好，盈利能力和抗风险能力较强，利润总额

及利润率超全省系统平均水平，独占安庆产险市场鳌头，保费增长幅度与全省系统及\_\_产险市场的差距在缩小，业务发展也开始步入快车道。

## 二、主要工作情况

在分公司总经理任内，我主要从以下几个方面积极、主动、认真履行岗位职责。

(一) 以身作则，发挥模范带头作用。古语说，上梁不正下梁歪，中梁不正垮下来，其身正不令而行，其身不正虽令不从。俗语说，村看村、户看户、社员看干部。以身作则做表率是一个领导者特别是主要负责人的基本要求，我在四年任内，力求以身作则发挥正面导向作用。

四是正确应对困难与问题，不畏浮云遮望眼，努力增强管理定力；我力求做到“困难面前不弯腰、问题面前不退缩、大灾面前不怨天、矛盾面前不尤人”；由于种.种因素，20\_\_年\_\_公司主动与被动调整的保费规模比较大，汛期大灾严重地影响了公司效益；为了增强公司上下完成各项经营指标的信心，我与班子一起分析了我们的成绩及面临的有利条件，提出了战胜各种困难的办法与措施，让全系统上下看到全面完成各项经营指标的希望，最终全面完成了各项经营指标。

(二) 贯彻民主集中制，发挥班子的作用。要想火车跑得快，全靠车头带。市公司班子就是全市系统的火车头，只有火车头动力强劲又不偏离轨道，火车才能跑得快、跑得稳定。四年任内，我高度注重贯彻党的民主集中原则，实行班子集体领导与班子成员分工负责相结合的领导制度，涉及公司全局的大事、热点、焦点、敏感问题必须经过班子集体议决，具体事务由分管领导决策，充分发挥班子的集体领导作用。

(二) 超前思考、理清发展思路，发挥导向作用。作为公司主要负责人就应该先公司之忧而忧、后公司之乐而乐，居安思

危、超前思考、超前谋划、理清发展思路、提出发展战略。上任伊始，我根据长期学习、思考和与同仁交流的积累，提出了\_\_公司20\_\_年及今后一个时期的总体工作思路：一、二、三、四、五。“一”就是一个中心，以经济效益为中心；“二”就是立足两个基本点，科学发展与民主管理；“三”就是深化三项制度改革：用工制度改革、人事制度改革和分配制度改革；“四”就是统筹四个方面的利益：客户利益、员工利益、公司利益、社会利益；“五”是抓好五大建设：领导班子建设、员工队伍建设、规章制度建设、企业文化建设和信息化建设。

(三) 致力于大公关，发挥造势的作用。上任伊始，我提出了“树立三大服务理念(为客户服务、为政府服务、为社会服务)，统筹三大利益(客户利益、公司利益、社会利益)，抓好三个统一(公司的发展目标与地方经济社会发展目标统一、公司的经营管理工作与政府的社会管理工作统一、公司经济效益与社会效益统一)，发挥三大保险功能(经济补偿功能、资金融通功能、辅助社会管理功能)。”的指导思想，旨在拉开与其它保险公司的距离，争取政府和社会的广泛支持。

20\_\_市政府选定我司作为政策性农业保险独家经办机构，召开了全市政策性农业保险试点工作会议，各县(区)分管县(区)长参加了会议，市政府副秘书长主持会议，财政局长、农委主任布置工作，常务副市长发表讲话，我应邀作了大会发言，各大新闻媒体进行了持续报道，安庆公司成为全省人保系统承办种植业保险的三家公司之一。我连续四年，在全市金融工作会议上，代表保险业发言，“公司经营责任与履行社会责任相统一”的观点得到了市政府的肯定。20\_\_年，市公司被市政府评为“支持地方经济发展先进单位”；我每年出席市级财政统保客户座谈会，与市财政局分管局长、六大班子办公室分管主任及小车班长保持了良好的沟通关系，连续中标市级财政车辆统一保险业务。

(四) 总揽全局协调各方，发挥整合公司资源的作用。安庆公

司下辖九部门、十三家营业机构，分工不同、职责各异，比较庞大的人、财、物资源，分散使用于各部门、各单位之中，只有有效地协调各方、充分地整合各种资源，才能形成整体合力，实现公司总体经营目标。我和分管副总、总助一起及时协调本部部门之间、本部与营业机构之间、不同营业机构之间的关系，使之相互理解、相互信任、相互支持、相互促进，自觉把部门目标、营业机构目标与公司总体目标统一起来，努力形成安庆人保的核心竞争力。

(五) 勇于承责任，发挥挡风墙的作用。公司党委书记、总经理是公司所有问题的主要负责人和最终负责人，问题出在下面、根子在上面。每当公司出现问题时，我不是简单地苛责下面、诿过于他人，而首先从自己身上找根源，主动承担领导责任，帮助分析原因，保护为了创造性地工作而出现失误的同志，批评处理为一己私利或工作敷衍塞责而出问题的人，积极寻找解决问题的治本之策。

(六) 用人不疑大胆授权，充分发挥公司的整体作用。一是力求最大限度地发挥班子成员、本部门各部门、各营业机构负责人的作用，从不越级指挥、插手他(她)们职权范围内的事情；二是对他(她)们的工作给予全力支持，及时协调解决提交的疑难问题，合理地配置必要的资源，承担最终责任；三是实时查询数据，适时地了解他(她)们的工作情况，进行必要的沟通、协调与指导。

(七) 突出重点，发挥战略性、全局性、长远性工作主抓手的作用。

八是大力加强企业文化建设，不断增强公司凝聚力：市公司职工之家通过省公司检查验收；市全保会上举办了高质量的职工文艺会演；每年“三八”节女职工活动丰富多彩，召开安庆人保史上首次团员代表大会，编发团委简报，团的活动丰富多彩。



### 三、存在主要问题

(一)没有实现规模与效益的统一。20\_\_年以来，我们扭亏增盈的力度比较大，措施有力成效显著，保费利润率超过全省人保系统平均水平，在\_\_产险业独占鳌头。但是，过于拘泥于“以效益为中心”，承保条件相对比较严格，手续费相对较低，严格控制应收保费，致使发展速度相对较慢，增长幅度低于全省人保险系统和安庆产险市场，市场份额连年下降，没有实现规模与效益的平衡。

(二)没有实现严格要求自己与严格管理公司的统一。尽管我对自己要求比较严，但对部属管理比较宽，过于拘泥于“严于律己宽以待人”的古训，致使少数部属胆大妄为，影响市公司执行力。

(三)没有实现公司和谐与大胆改革的统一。我上任伊始就提出了三项制度改革思路，但由于种种原因一直未能彻底实施，影响公司发展动力。

(四)没有实现埋头实干与上下沟通的统一。四年任内，我集中全部精力和时间用于公司经营管理，力图安庆公司崛起再创辉煌，忽视了上下沟通，致使前几任在特殊情况下购置的帐外车辆没能按上级要求在规定时间内清理人帐，遭到省公司处分，造成历史的误会，在省人保系统内，给我本人及安庆公司带来不良影响。

回顾四年多任期，我在百年不遇雪灾发生时就任安庆分公司总经理，在市场竞争空前激烈、市场秩序非常混乱、公司人心不稳、经营亏损的情况下开始总经理任期；四年来，我团结班子及全系统员工，战胜重重困难，在连年遭遇大灾的情况下，连续两年超额完成利润计划，实现了公司的有效发展，年平均增长10%以上，完成了自己的历史使命，我无愧、无憾、无怨、无悔。

我坚信在新任总经理的领导下，\_\_公司一定能够巩固效益基础，大胆深化三项制度改革，不断加快发展步伐，不断强化管理，不断优化服务，实现规模与效益的统一，完成安庆公司崛起的目标！

## 副总经理年终总结汇报篇六

### 一、生产方面：

#### 1. 集团内部1-6月份我们共制作：

篦冷机：共计5台套，总产值4781万元。

堆取料机：共计5台套，总产值1139万元。

收尘器：各种型号171台套，总产值20xx万元。

选粉机：2种型号，4台套，总产值500万元。

窑尾大布袋：1台套，制作安装共计总产值974万元。

预热器塔架：1.5台套，总产值650万元。

计量秤：完成制作10台套，总产值600万元。

风机：合计产值600万元。

#### 3. 现场检修、技改及备件制作：

a技改：我们于20xx年3月份为xx公司的篦冷机进行了彻底改造，消除了设备本身和液压系统存在的隐患，保证了设备的正常运转。20xx年底至20xx年初经过70天的艰苦奋战，我们对公司总部一线篦冷机和预热器进行了彻底的拆除及改造，半年以来，运转正常，得到业主的认可。

b发挥特长，抢占篦冷机的维修市场，到目前为止，集团公司内部的所有第四代篦冷机的维修及备件，都由我们来完成。我们参与了、以及xx公司篦冷机的维修任务。

## 二、新业务开发

针对集团内部水泥产能的不断增加，水泥设备堆焊修复的工作量不断加大，按照公司未来发展战略及公司领导要求，由本人主持开发辊压机辊子修复等堆焊业务。前期已对相关专业厂家进行考察、进行可行性分析研究，并洽谈初拟合作意向，另对公司内需增加的车间厂房进行规划建设，需增加的设备进行选型及厂家考察。现在堆焊车间已基本建成，年底即可投入生产。

按每年我们堆焊修复华北区子公司31个辊子算，产值预计为778万元，每年堆焊耐磨板2200平米，产值预计为440万元。合计产值1218万元。按照20~25%的利润率，每年利润预计为240~300万元。

## 三、质量是企业立足之本

质量是企业生存的根本，为了提高产品的市场竞争力，我公司的质量检查部，负责产品质量检验，由公司经理牵头，由我负责，确保产品在出厂前消除各种缺陷和制作误差，产品不合格不能出厂，责任到人，层层落实严格把关。使产品在市场上信誉飞跃提升，增加市场竞争力。

20xx年上半年，我公司生产取得了优异的成绩，受到领导高度好评，但是仍有不足之处，在今后的工作中将不断改进。

## 副总经理年终总结汇报篇七

1、在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力和提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能

的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

2、回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献！

3、新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

4、在今后的工作中，我将一如既往地安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，更好地完成上级下达的各项生产任务。

5、新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

6、总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好！

7、一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功！

## 副总经理年终总结汇报篇八

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有x年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和

同事的努力奋斗。

## 一、施工现场的管理及监督

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题；正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性；现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进。

## 二、技术工种的指导及培训

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有只有更好！施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障！中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人制宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位。

## 三、针对于客户要求

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求。