

# 混凝土市场工作总结报告 混凝土公司工作总结(精选6篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 混凝土市场工作总结报告篇一

修改后的混凝土公司生产内勤的工作总结（500字）

### 工作总结

随着时间的流淌，我已在宏雅上了半年的班。感谢领导对我的信任与栽培，把我从司磅、调到经营、再调到生产作内勤，还记得开始领导安排我做生产内勤时，我还弱弱的说可以，其实没做过类似的工作，心里很是没底。可领导的一句：“非常时期!过去帮帮忙，有好多东西可以学。”这句话让我心存感激，感谢领导给我这个机会。在这一个月里，我经历了一个由最初的茫然不知道做什么、手忙脚乱、不知所措。到现在的亦趋熟悉、熟练的过程，对这个岗位也有了一些体会，能力和经验都取得了很大进步；让我的视野得到了开阔，综合能力得到了全面的提升，新的环境，新的机遇，新的挑战，不同的工作环境，不同的工作方式，一切都是新的，一切都需从头学；感谢公司给了我这个平台。

生产内勤，起初真的感觉压力大，做不来，可自己又想接触一些新的东西，来充实自己的头脑，所以就硬着头皮做了，刚开始连一个简单的报表做的都乱七八糟的，忙乱的不知道该咋办？真的感谢领导在这样的情况下，不但没有严厉的批评我，还耐心的给我讲解指导。我也本着“在工作中提高自己、犯过一次错误坚决不能再犯”这样一个目标，向领导请教、向同事学习，争取圆满的完成本职工作。思想汇报专题

在本岗位工作的这段时间，我经历一次内部月考核及集团考核，忽然觉得自己一下子明白了很多。

通过这一个月的工作，我作了如下总结，还望领导能给予宝贵意见。

## 一. 工作中的收获：

1、细心、细致、严谨——作为一个内勤人员，出月报表、轮胎跟踪表、违章记录、外修加工，车辆档案及保养、生产各项记录等，最重要的就是要做到这点，遇到问题，要和领到、同事做到有效沟通，不能因自己的一点疏忽，让下面的生产流程产生脱节，给下一步工作带来麻烦，从丢失车辆保修单的事，让我更重视渐渐养成了细心的习惯。2、对于写通知申请，从开始的不知道如何措辞；找不到存放位置、印象不深刻，通过实际的应用，领到的指导，现在已经能够能熟练用精炼的语言说明问题。

3、通过与各级领导接触，有一个最大的感触，就是他们都不回避问题，不回避矛盾，责任心非常强，只有直面生产中的问题和矛盾，积极寻求解决办法，化解矛盾，才有利于生产，这是我在学学习并且应该更好的学习的。

## 二. 不足与努力的方向：

1、对内勤的全部工作还有没能全面深刻了解，因为以前没有接触过，没经验，自身能力不足，做起来会耽误很多时间，甚至有的做完了也不能全面理解（如报表虽然已经会出，但是还没有了解报表所有数据的来源，并且有效的核对）。我计划在以后的日子里，在做好本职工作的同时，多学习向同事及领到学习，用知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础，这样也能更好的为公司服务。

2、做事有时会有情绪，这一点我会努力改进，和同事多沟通，

不让需要我配合的同事在我这里受到冷落。

3、对基础过程的了解不够，很多东西不明白，没有深刻印象，致使记忆不清不深刻，空有满腔热情，看着着急，所以要加强对基础的学习，范文top100制定详细计划。

4、只是机械地做报表，没用心体会报表中的数字有什么意义，也因此做错过报表，应该学会从报表中的数字中发现生产中存在的问题，能够及时汇报并解决。5、交通事故车辆保险等从未参与过，对以保险流程等没有相对概念，没有接触过，希望在以后的能够亲力亲为的在实际过程认真学习。三. 职业规划：

生产内勤是生产部中最基础、最全面的工作。我觉得作为一名刚入行的新员工，生产内勤这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。有人说“做内勤有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，岗位太普通，太平凡，做不出什么大的成绩，简单来讲就是没有前途；一个就是努力工作，通过生产内勤工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”所以，在做生产内勤这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以后的发展方向奠定一个坚实的基础。

虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中还存在很多的不足之处。在以后的日子里，我会更加严格的要求自己，努力学习，不断更新和补充新的知识，提高工作水平和工作能力，总结经验，更好的完成资料的整理及各项工作。我告诉自己：做好一名优秀出色的生产内勤，人生的路还很长，不要好高骛远，一步一脚印，踏实的走好脚下路。

最后，感谢领到的宽容与信任，我有信心和决心做好，不怕吃苦，不怕付出，希望领导能够把更多事情交给我做，能够直言指出我的错误，好让我能及时改正，让我实际做的过程中锻炼，学习，成长。真的感谢。

## 混凝土市场工作总结报告篇二

不知不觉中20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。xx是房地产不平凡的一年，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。可以说从一个对房地产“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。

学习，永无止境，这是我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，以为看似和房地产有关，其实我对房产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房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问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。

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有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越\*静，更加趋于成熟。在公司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\*稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

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，如建筑知识，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，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司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房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

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，无处不透露出公司的形象，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\*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。

20xx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房地产市场的动态，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公司形象，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里，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。

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业务员和同行学习[]20xx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20xx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。

（二）、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。

（三）、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。

（四）、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。

（五）、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。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（六）制订学习计划。做房地产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）。

（七）、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，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

## 混凝土市场工作总结报告篇三

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的××××，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的××亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，

避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对兰州市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要×××的、要×××的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有

些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

## 混凝土市场工作总结报告篇四

20xx年度混凝土公司在股东会的正确领导下，并在以总经理负责制的企业管理模式，以经营工作为中心，以安全和质量为两个基本点，强力推进了企业内部改革，优化企业内部管理结构；全面落实企业各项经营管理工作，促进企业经营管理水平不断提升。

回顾和总结20xx年度，汇总分析工作中存在的问题，梳理公司发展方向和思路，调整公司市场营销策略，明确公司年度发展目标，全面部署落实20xx年工作，全面打造xx品牌新高度。

现将20xx年度工作总结作如下汇报：

（一）年度经济指标完成情况：

全年生产混凝土48.9方，净利润971万元，全年超额完成年度考核目标。几大经济指标完成情况良好，其中修理费、柴油润滑油耗用、行政办公费和业务费等全部满足股东会年度经济指标要求，电费超出考核指标5万余元，主要因20xx年度码头吊机开始投入使用，造成电费平均单耗较高；招待费超考核指标10余万元。本部招待费594145.9元，单耗3.23元/方，较20xx年度单耗同比降低6.38个百分点□20xx年公司整个管理团队经过不懈努力和团结拼搏，在年度安全管理、质量管理和综合目标管理等专项目标管理全部达到股东会考核要求，专项目标的达标，从侧面体现出公司内部管理有方，外部管理有序，整体管理有度，为公司今后的发展方向和方式打下了坚实的基础。

（二）加强财务管理，强化资金管理，确保企业正常运转□20xx年在总经理办公室正确领导下，围绕年初制定的目标，财务部积极推进财务管理工作，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求。

准确做好砼款收取以及资金支付工作，并按时编制资金日报表，使各级领导及时把握资金动态，对公司各项经济业务进行准确核算，及时完成成本利润分析表编制工作□20xx年5月会同营销部，按月销3万方、4万方、5万方分别编制了利润预测表及资金测算表，为领导决策提供参考依据；健全财务管理制度，规范报销流程；审核客户结算单，每月做好应收账款、应付账款对账工作。由于往来客户较多，仅应收账款就达三百余家，很容易发生窜户，往来对账工作显得很重要，财务部在克服人手不足情况下，按时完成往来对账工作；每月按时完成税务申报、发票领购工作，并对送货单进行分类。一年来，财务管理各项工作稳步推进，在货款管理上重点加

大催款力度，避免呆坏账发生；对外加强协调力度，做好税务工商等部门沟通，营造良好外部财税环境；对内突出细节管理，要向成本要效益，加强成本核算，强化监督职能，对领料手续加以规范，各项费用报销，按公司规定严格把关；加强与公司内部部门横向联系，尤其是营销部门、核算部门联系沟通，对应收款核销及核减及时进行账务处理。在全年公司资金紧张的情况下，通过自身的财务运作和资金管理，始终确保生产资金、人员工资等相关费用及时发放支付，确保公司整个生产秩序稳定可靠。

（三）配置营销团队，开拓营销思路，稳定产品盈利能力□20xx年度营销部门在公司总经理的正确领导以及生产技术部门的支持配合下，累计销售混凝土491840.5方，销售总额达157195685.5元。回款金额达到121071946.3元，全年回款率高达77%。我们公司已经建立了一支熟悉业务而且相对稳定的销售队伍，公司销售签订的大部分业务量是由业务员接洽，跟踪，结算。各业务员与营销部门上下团结，严格遵守公司关于销售业务的各项制度，营销内勤、核算按时完成工作，做到上传下达。做到每周一次例会，每周反馈市场行情，回款情况，严格控制垫资额度，不错不漏的完成销售、对账、收款任务。在供应的同时，也存在一些困难和问题，混凝土坍落度的掌控、还有因为种种原因不能及时按需方时间供货，我们营销人员都能在第一时间出现在现场，尽可能帮助协调和解决。

销售市场的拓展做的很有成效，从起初在xx区范围内的几家，已经辐射到清浦区□xx市经济开发区并且我们公司供应了xx好多个标志性工程，比如xx中南世纪城□xx区天鹅湾□xx区奥体国际星城、四川英祥承德公馆等等。

当然营销工作在20xx年度依然也一定的问题，诸如：合同工地回款不及时，部分业务员缺乏主动性。不能做到穷追不舍；公司由于报价，调度发货不及时等原因导致竞争力下

滑，市场混乱导致业务不能顺利谈拢；沟通不够深入，会发生不能及时发现工地违约，临时用其他公司的混凝土。这些确实存在的问题都将是今后营销部门日常管理中不容忽视的问题。

#### （四）落实生产管理，突出管理重点，保障生产稳定有序。

一年来，生产部整体运营良好，基本完成各项指标，基本无较大的人员流动，各项工作运营基本良好，对外维护公司形象，提高服务质量。20xx年重点加强与施工单位的衔接和协调作为工作重点，加大内外协调力度。坚持“以人为本，管理为辅”的原则，不断加强调度对外窗口服务水平。通过加强对调度员有关车辆调度、文明用语、勘察作业现场等方式管理，认真履行岗位职责，积极树立良好窗口形象，全年在有效的管理和岗位责任落实下，对外窗口全年无重大投诉。加强对外服务岗位满意度调查。通过对合作单位和施工单位的问卷调查，全面覆盖公司对外岗位、产品质量情况、服务水平等关键问题，及时发现公司对外服务过程中出现的问题，并寻求解决协调处理方案。并定期召开相关联系协调会议，切实解决生产服务过程中出现的问题。定期定期召开生产部门例会，落实生产任务。生产纪律落实，确保生产管理目标得到落实执行。

#### （五）细化安全管理，落实安全责任，夯实企业发展基础。

安全是一切工作的基础，一年来，我们高度重视了企业的安全工作，始终坚持了“安全第一，从严治本”的指导思想，坚持把强化安全生产管理放在各项管理的重中之重。全年重大交通和安全事故为零的目标。公司建立了以安全设备部安全主管为安全责任人的安全保障体系，建立健全了较为全面的安全管理规范；积极主动沟通外部道路交通关系，全年外协罚款费3.6万元，较去年下降12个百分点，外协管理工作显著。

加强安全基础设施检查力度，通过对公司所有生产区域、办公区域的不定期检查，强化岗位安全位置管理意识。积极主动寻求上级安全主管部门帮助，认真落实完善和做好安全台账建设。通过对存在安全隐患的位置及时悬挂警示标志、与码头船主签订安全协议等方式和手段，规范安全管理要求，杜绝隐患位置和码头作业安全事故发生，真正做到安全工作有重点，安全管理有方法。

## 混凝土市场工作总结报告篇五

时光飞逝，水月如梭，一转眼功夫我到公司已经一年了，回顾这一年的工作，有成绩也有教训。

在这段时间的工作中，做好每天的取样成型及检测试块的压力值。对每天进厂的原材料（如：水泥、粉煤灰、矿粉，外加剂，粗骨料，细骨料）进行检测，如：检测水泥的净浆流动度及细度，水泥胶砂强度，还有粉煤灰的细度及需水等等。按照标准要求正确规范的进行每一样材料的检测，如有不合格及时通知并要求退货。对于目前的材料检测操作流程和标准要求已经基本掌握，在以后的工作中就是要通过多做实验来累积经验，让自己通过观察和感觉能够比较准确的估计出他们的真实值。当然，我还有很多需要去学习，比如配合比的设计，各种级配的设计，对于目前学到基本技能远远不够，在今后的工作还要请教老邓师傅，还要继续付出更多的努力，还要花费更多的心思到工作中来。

通过工作的空闲时间在实验室里查看各种实验检测标准，学习实验操作步骤等资料。在今后工作还需积极主动去请教老师傅，要用虚心好学的精神去学习，从而把我们所学的知识与实际操作相结合，把我们的理论知识更好的运用到实际中去。

刚刚进入一个新的工作环境，有很多事情还没有完全去适应，但是我会时刻要求自己，牢记岗位职责，努力做好自己的

本职工作。力求在今后工作中做得最好。对于这段时间我的表现，或许在工作中存在不足之处，希望领导和各位同事多多指教，常言道：“别人是帮助自己找出不足的最好镜子”。对于大家指出的缺点，我会去改正，希望大家多多指点。

总结：通过这段时间的工作，让我从中不仅学到技能知识，还学会了如何更好的去学会沟通，处好人际关系，能更加积极主动去跟别人学习新技能，在今后工作中得继续付出百倍的努力。

## 混凝土市场工作总结报告篇六

自20xx年初到xxx项目部工地试验室，任职实验员。在工期紧、任务重的情况下，圆满完成了工作任务，维护了集体荣誉，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。回顾这一年的工作，既是忙碌又是充实三年，在这三年里，有困难也有收获，认真工作的结果，完成了个人职责，也加强了自身能力。现将这一年工作简要总结如下：

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在任职工作中尽心尽力，孜孜不倦地做出成绩，我要不断的提高自己试验本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家，脚踏实地的做好本职工作。

在工作的同时我积极的学习试验检测规范知识，不断地提高自己的业务水平，通过理论学习与现场实际相结合，一点一滴的积累现场实践经验，全面掌握各项试验检测gb规范[]sl规范[]dl规范，熟悉检测规程，了解检测过程，踏实认真的做好每一项检测工作，保证工程质量，认真与xx师傅进行试验混凝土试验配比；砂石骨料级配；水泥各项性能；钢筋抗折抗拉；混凝土添加剂等各项学习。

在项目部试验室，我的主要职责是做好原材料资料的检验给予xx审批，如：水泥、粉煤灰、砂石骨料、工字钢、焊管、钢筋、等；进行对所有原材料取样检测，并对成品进行抽检如：混凝土、砂浆。施工过程中按领导每星期定时并与各部门同事到洞内和洞外施工现场进行检测质量问题，如：钢筋间距根数、钢筋搭接长度、工字钢锁脚、混凝土厚度、锚杆拉拔试验检测、混凝土回弹强度试验检测等洞内检查，现场加工厂；工字钢、焊管、钢筋制作与焊接是否达到质量要求，洞外对砂石骨料含水率检测后对混凝土拌合楼试验配比进行调整与监督。每月定时给监理报送检测报告。并把试验相关的内容及时输入到电脑进行电子存档。

向“实践”学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。陆续的在试验室接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

这一年当中虽然我也学习了很多知识，但相对于工地与公司里的优秀试验人员还相差甚远。所以在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，积极为xxx公司的发展付出更大的贡献。