

# 最新个人述职技术员 农业技术人员述职报告(优秀7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。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 个人述职技术员篇一

时光飞逝□xx年已经悄然过去。在过去的一年里本人在公司项目领导的支持和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，加强施工生产管理，以提高自身素质为重点，以总公司“十制”“五比五创”为指导。抓好队里的施工技术工作，支持党组织做好思想工作，加强自身的道德品质修养，使我的思想素质不断提高，工作不断进步，并较好地完成了项目所分配的各阶段施工生产任务，现将一年来的工作做如下总结。

### 一、工作方面

本人xx年从事施工队技术负责岗位，主要是负责队里的技术、质量、及配合队长做好队里的工作。从年初先后参加援建四川xx项目□xxxx道路改造工程项目、和xx路面项目□xx项目是一个工期短工程量大的一个工程，段落地形复杂，交通不便，路基施工进度缓慢，垫层没有足够的施工段落，但为保项目工期能顺利完工，我们队在环境复杂，施工难度大的特殊情况下，采取分段施工，路基交验一段，就施工一段，虽然这样调动比较频繁，员工比较辛苦，但使施工进度得到了保障。在质量方面坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序施工中都能得以有效控制，加强现场管理，在材料紧缺情况下，依然没有降低对入场材料质量要求，拒绝任何不合格材料进场。严格控制施工进度，明确施工任务量，在控制材料成本方面，首

先核对好，在不影响质量，有利于我们砂砾垫层几何尺寸，对进场材料进行严格抽检，防止跑、冒、滴、漏出现。每天和核算员将当日完成的工程量进行节超对比，找出节超原因，为下一步控制材料成本做好基础，对每完成一段的任务量进行汇报总结，对存在问题进行分析，找出不足，认真落实，及时改进。

在xx项目，由于前期天气，变更等原因的影响，工程进度滞后，后期工程量大，为保工期顺利完工，公司刘经理带领三名机关人员来到我们施工一线服务指导帮助，施工队实行两班倒，二十四小时施工，一天三餐都在路上吃，经过一个多月的紧张施工，终于在业主要求工期内顺利完工。在紧张施工过程中，能始终贯彻执行总公司的各项规章制度，及各项成本管理。

## 二、思想方面

一年来，不断地学习，努力提升自己思想素质和专业水平。认真学公司各种管理制度，深刻领会总公司重要会议的会议精神以及下发的'文件。结合实际工作，有针对性的学习各类专业知识，一方面认真学习与本专业知识。

## 个人述职技术员篇二

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2018年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

2018年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2018年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，

心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们！此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了！按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否则不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，

所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！2018年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

2018年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。2018年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

2018年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，

新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动2、来电信息跟踪3、清欠计划与推进4、售后服务流水账5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的是有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情！《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态！

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行

的好与差息息相关!然而还有一个方面的事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来!开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容!

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行!我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少!碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工!

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。2018年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

## 个人述职技术员篇三

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解。

现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下：

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，

牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自已的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业

主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

工作完成情况：

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发现很多问题，会犯一些错误，会发现自己所欠缺的能力，在诸多方面还存在有不足。因此，要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水平。以下整理了工作期间自己的不足和需要改进的地方：



1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说法方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全仍垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

## 技术销售人员述职报告篇2

### 个人述职技术员篇四

紧张的20xx年过去了，作为车间的一名技术人员，我在车间领导和同志们的关心和支持下，通过努力工作，为企业做出了应有的贡献。在这一年中，我在工作和生活中高标准要求自己，做了很多工作，现将20xx年工作总结如下：

在20xx年工作中，我紧跟时代的步伐，加强理论知识方面的学习，通过阅读[]xx[]进一步学习领会党的重要思想的内涵和精髓，努力做到认识上有新提高、运用上有新收获，达到指导实践、促进工作、提高工作水平和服务能力的目的，并及时写入党思想汇报，积极向党组织靠拢，争取早日成为一名共产党员。在工作中不断的学习新技术新工艺，不断的充实自己，不断的提高自己的技术水平，来指导自己的工作。

1、在平时的工作中，首先做好日常工作，我与车间其他技术人员既有分工又有合作，坚持经常和其他技术人员进行工作交流，充分发扬民主，杜绝独断专行，统一思想统一步骤，从而圆满完成车间的各项生产任务□20xx年配合其他技术人员根据车间可纺性合理安排小修机台和换喷头机台，累计改纺413台，十几个品种。

2、根据行业协会的精神□xx年7月份公司要求xx车间北区停车，我配合其他技术人员做好停车期间的工艺处理和平时的串碱工作，并把在工作中遇到的问题及时向车间领导汇报，安排相关人员解决。9月份北区开车，做好开车前期的准备工作，做好工艺处理，提前将各项工艺参数调整到位，确保开车成功，保证产品质量。

3、由于xx车间长期纺木浆，导丝轮废丝多，可纺性差，我经常和原液车间的技术员沟通，反映车间的可纺性情况，并与职能处室的技术员多联系沟通，希望能够改变浆粕的配比来提高可纺性，今年公司采取了使用多种浆粕混用的办法，大大提高了可纺性。满筒率由原来的不足80%上升到了现的85%左右。

4、每月将车间的生产情况进行一次总结，及时将总结上交到技术处；将车间的主材消耗进行总结，及时上交计划处。做好统计技术分析工作，将车间生产中出现的异常情况，进行分析采取纠正措施，写出纠正措施报告。

20xx年根据企管处的安排，要求各个车间完成作业指导书的换版工作，新的作业要求按照三合一体系的要求编写，我和其他技术人员明确分工，使新的作业指导书包含环境和职业健康方面的内容，更适用于实际操作。3月份将作业指导书及时发放到了职工手中，圆满完成了作业指导书的换版工作。

搞好职工培训是我们车间一项长抓不懈的工作，为此我们车间特别制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两

次职工培训，开展形式多样的职工培训，对于新工转岗工要求有师带徒合同，由技术员鉴定合格后方可独立上岗。

今年5月份组织职工做三合一体系知识答卷，加强了职工对三合一体系知识的了解。又利用业余时间组织职工进行三合一体系知识的学习，使职工对公司的方针目标有更好理解等，为公司内审和外审打下良好基础。配合各工段班组搞好青工技术比赛，提高职工实际操作技能。

加强新版作业指导书的学习，今年10月份，组织我车间全体职工全部进行了理论知识考试。提高了职工理论知识。四班职工坚持第二个早班学习，由于四班纺丝工是控制车间产品质量的关键岗位。

平时很注重纺丝工工艺知识的学习，对影响产品质量的主要工艺要让职工明白，反复的给职工讲，尤其是六月份总经理走访客户后，带回来的脆断丝筒子，让职工亲自感受脆断丝给用户带来损失，让职工在工作中如何避免脆断丝的产生，始终给职工敲响警钟，增强职工在工作中的责任感。

在过去的一年中积极推进三个体系在本部门的有效运行，认真学习相关的管理和技术知识，加强《程序文件》和《管理手册》的学习，加强对标准的理解，按照《内部审核程序》的要求，编制本部门的年度审核计划，并按照计划组织部门的内审工作。

今年三月份，组织车间有关人员对本车间的危险源和环境因素进行了重新辨识和完善，对车间间的法律法规清单等相关文件进行更新，规范各种报表记录。

5月份邀请其他兄弟部门和相关职能处室内审员对本部门进行内部审核，对审核中别人提出的问题，提出改进的议建和建议，推进三合一管理体系在本部门的不断完善和改进，来迎接公司一年一度的内审和外审工作。

与认证办的同志多联系、多沟通、发挥桥梁和纽带作用，对我车间的职工和来我们车间参观的相关人员，传达、解释、贯彻公司的管理方针和公司在质量/环境/职业健康安全方面的有关要求。并对公司的目标、指标进行分解，制定本部门的目标、指标和管理方案，并及时向职工传达。

## 个人述职技术员篇五

一、在矿党政及业务科室的正确领导下，能够认真学习贯彻党的各项方针、政策、路线，传达矿有关精神，能够把学到的理论知识应用到实践当中去，到巷二队以后，先后学习了煤矿安全规程巷道维修巷修作业规程和施工地区的措施等有关资料，通过学习，提高了专业理论知识和业务技术水平，增强了解决生产中技术难题的能力，从而能够更好地服务安全生产。

二、能够及时编制规程措施，服务好生产，确保生产计划的完成。到巷修队后我队施工巷修头面多，地质条件变化大，施工复杂，针对这些情况，积极与有关业务科室联系，结合施工现场，及时编制安全措施。没因为规程措施不到位而影响生产，也没因为规程措施出现漏洞而造成事故。确保生产计划的完成。

三、经常深入一线，了解本单位业务范围内的安全生产情况，及时解决现场实际工作中的难题，保证生产安全。我队在2801运煤巷过冒顶区，2801运煤巷与2803上顺槽卧底搭杆贯通，北十轨道过老巷，以及主皮带巷扩棚，北四轨道扩棚等，对于这些施工特殊的关键环节，我每次都深入到工作现场，严把技术关，认真落实好施工措施，保证了施工的安全和质量。

四、认真做好职工的安全技术培训。坚持“管理”“装备”“培训”并重的原则，积极配合矿有关部门，对职工上岗、转岗及特殊工种人员进行了培训，组织职工参加集团公

司各类培训班、复训班6个，工种3个，并充分利用班前30分钟讲安全及每周两小时学习安全技术知识，坚持对职工进行应知应会及各项安全知识开展培训。每月对职工进行一次《安全质量标准化知识》的考试，使全队职工掌握了基本安全知识，提高了安全意识，保证了人人都能持证上岗，为安全生产打下良好的基础。

五、每月下井不低于20个，坚持跟班和值班，在生产中落实执行国家的政策，和安全生产法律法规，及时查隐患、堵漏洞，不违章指挥，不违章决策，不违章作业。

六、做为一名技术人员，多次针对现场施工中存在的技术问题，及时进行分析解决和提出合理化建议。保证生产任务的圆满完成。第一季度在煤二队时，我队每月都圆满完成矿下达的生产任务，三月份突出地区掘进更是达到了105米的纪录。到巷二队后，在矿党政正确领导下和各业务科室的支持下，保证了我队所管辖地区的安全生产、通风、运输、行人安全，安全消灭二级以上非伤亡事故，工程质量达标达到优良品90%以上。

七、科技攻关项目的完成情况

科技攻关项目为“zdq-300型振捣器”。已经研制成功，已经取得了良好的经济效益，现正处于推广应用阶段。

八、存在的问题和不足

在肯定过去成绩的同时，也应该清醒地看到，在技术管理和新工艺的推广中仍存在不少的问题，这些问题影响着自身的发展，这就要求我在今后的工作中，绝对不能有任何松懈思想和厌战情绪，而要以崭新的精神风貌，再接再厉，扎实工作，迎难而上，敢于拼搏，善于拼搏，发扬只争朝夕的精神，再创佳绩。协助队党政做好今后的各项工作。

## 八、今后的工作目标

- 1、以狠抓内部管理，确保北翼、东翼地区采掘安全为目标，紧紧围绕安全生产质量标准化这个中心任务，结合我对实际情况开展工作，积极采取措施调动我队广大职工的主动性和生产积极性，坚决做到不安全不生产，严格按措施施工，防止施工区发生一切事故。
- 2、认真贯彻落实上级部门安全生产方针和政策，深入扎实的工作，及时编制各种规程、措施，做到严谨、规范、齐全，坚决杜绝因技术工作影响生产或出现技术事故。
- 3、配合队委继续推进安全质量标准化工作，争创“十个一”标杆工程。
- 4、努力提高技术管理工作，达到规范化管理，使技术工作再上一个新台阶。
- 5、坚持对职工进行安全技术知识的培训，使职工都能完全掌握各种安全知识，保证职工素质进一步的提高。

我的述职报告到此结束，谢谢大家！

## 个人述职技术员篇六

作为一名工程技术人员，在工作中要做好计划，合理安排各个工序和生产要素。提前准备后续工程所需要的人力、材料设备、技术准备等等。确保在后续工作实施时，不手忙脚乱，不缺东少西，不影响工期。

在施工过程中形成的各种内业资料及数量确认资料要及时找监理工程师签认，以免影响到后期计量。

在新的'一年里，我将一如既往地做好自己的本职工作，并参

与到项目的管理工作中，使自己的专业技能和管理能力都能够得到提高，为公司尽自己的微薄之力。

## 个人述职技术员篇七

尊敬的公司领导及同事：

本人xxx来林华公司工作已四年零五个月，现任职工程部副主任，负责林华煤矿联合试运转资料准备及整理收集和编辑工作。

自7月份贵州工业大学毕业后招聘到贵州能发电力燃料开发有限公司，分配到林华公司工作。由于本人大学专业是岩土工程，对矿井工程的采、掘、机、运、通知之甚少，来到林华后，在公司领导的关怀以及煤矿前辈们的孜孜教导下积极学习煤矿知识，对煤矿的认识从无到有，到目前的能够独立承担一方面的矿井建设管理任务。在学习煤矿知识的过程和在煤矿工作的过程中，使我对煤矿有了更深刻的认识，也对煤矿产生了较浓厚的兴趣。

7月份分配到林华公司以后，首先在当时的生产部即二采区进行现场实习，在煤矿老师傅们的带领下，深入一线工作面学习，不耻下问，并不断思考，总结经验的同时也为煤矿建设提供了些针对性的建议。同时也真正的认识到要立足煤矿建设，不光需要学习全面的煤矿技术能力，而且更需要学习煤矿的安全知识，安全才是煤矿的生命。

9月份，调到林华公司工程部工作，从此正式步入了煤矿建设管理工作，在此期间通过自己对cad绘图程序比较熟悉的特长，为矿井完善了当时断档的矿井图纸资料并通过电子文档的形式保存到现在，同时也学习到了大量的煤矿设计知识，为今后的基本建设管理工作提供了有力保障，也得到了公司领导和前辈的认可。初，在公司领导的信任和同事的推荐下，本人开始独立承担副立井施工区域的现场代表任务，此期间，

我感到这项任务是公司领导的信任，也是公司对我的考验，更是提高自己专业知识难得的机会。这使我不光学习到了工程管理知识，更重要的是学习到了如何做人的道理。经常深入井下现场参与解决工程施工方面的难题，严格按照合同做好工程进度控制、工程质量控制，严把工程签证关，尽一切努力做好签证的真实性和公平性，为矿井建设的投资控制尽职尽责。

7月，开始任工程部副主任一职，我相信这是公司给予我展示才华更宽阔的舞台，从此我更严格的要求自己，以身作则，更积极的`学习煤矿安全知识和更先进的煤矿技术知识。我想，一个团队是否能最大化的发挥它的作用，首先是看这个团队是否足够团结，团队的带领者是否有足够的凝聚力和以身作则的控制能力。

5月份，由于林华公司联合试运转工作的需要成立了“林华公司联合试运转资料组”，专门负责收集整理矿井联合试运转前期以及试运转期间的各类工程资料。本人有幸被选入公司资料组，负责林华公司二采区自营工程竣工资料收集整理以及矿井联合试运转备案、上报资料收集整理工作。自成立林华公司联合试运转资料组以来，本人负责和参与完成了以下资料整理工作：

2、矿井联合试运转上报资料共8套48册资料的收集整理以及编辑工作完成；

3、矿井联合试运转备案资料共54册资料的收集整理以及编辑工作完成；

4、对外报表（包括报金沙发改委、金沙煤炭局、省煤炭局、能发公司等）的对接和报审工作；林华公司月度计划编排及上报工作。

5、林华矿建工程台帐的整理收集及编辑工作完成；



6、配合总工程师参与了林华公司以及长远规划的编排工作；

7、林华公司联合试运转共400张蓝图以及制度汇编共120套资料的整理和印刷出版工作完成。

在参与以上资料汇编过程中，本人坚持实事求是、认真细致的原则，增加了不少的人生阅历和工作经验，对矿井从立项审批到联合试运转的整个过程有了充分的了解。

当然，本人在工作中虽然有一些微不足道的成绩，但也更有不足之处。首先没有足够的专业的煤矿技术知识，我知道对于一个煤矿建设者来说是比较致命的，所以我一定要把握住每个学习的机会，更认真积极的学习全面的煤矿技术，特别是要加强学习一通三防和煤矿瓦斯治理等方面的知识；其次是对煤矿安全知识方面的认识比较欠缺，为能弥补这方面的知识，在今后的的工作中，我要更积极的学习《煤矿安全规程》等专业书籍，并能在现场施工中防患于未然；最后，我将更积极的学习团队管理知识，不断提高自己的管理水平，尽自己所能为林华建设贡献自己的力量。

以上所述如有不当之处，请公司领导及同事给予批评指正。

述职人：

12月10日