

# 2023年以青春力量为话题 凝聚商圈青春力量心得体会(通用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 邮政公司总经理述职报告篇一

尊敬的领导，同志们：

大家好！

“一个伟大的理想，一颗善良的心”□xx年，作为物业公司的总经理，我将从下面的问题上下功夫：

首先，进一步强化明确总经理的职责。在董事会的指导下，全面处理公司的各项事务，兼顾股东、员工、客户等各方利益在市场上竞争，同时对董事会负责。其次，加强自身修养的提炼学习，进一步提高个人的能力，不仅要有高一瞻远瞩的经营眼光；不畏风险，敢作敢为的魄力；允许员工出错，勇于担当的包容之心；能充分调动下属和员工积极性的人格魅力。

在日常工作中，我会从以下方面具体着手：

1、牢记企业的命脉是利润。

如果不紧抓这点，那么公司即便有最完善的制度、最佳的产品、最优秀的员工、最好的企业形象，公司也会陷入困境的。在这方面，如何有效调动全体人员的积极性，帮助他们开拓市场；加强财务管理，使资金周转达到最佳状态；居安思危，

严把风险关；提高服务质量意识，保证公司应对市场的能力；协调各个部门，努力使公司运作成本最小化等等，都是总经理需要关注和控制的。

## 2、团结班子。

“认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。”只有保持团结精神的团队才会用心去做事。大量的事实证明，企业发展到一定阶段，经营的成功不仅取决于总经理，中层管理的水平也起到很大的作用。一个优秀的企业已经绝对不能再是“一个人”的企业，而应该是一个‘团队’的企业。在我们公司各个部门之间，虽然大的派系没有，但小的部门主义还是存在的。经常会出现为图本部门办事方便，而强硬的要求其他部门配合的现象出现。

因此，在实际工作中，做到善于倾听部门负责人的建议和抱怨，站在全公司的角度妥善处理，而不是一味的责备和压担子。实际工作中，大量的工作是需要部门间的配合才可以顺利完成的，当出现问题和抱怨的时候，肯定是在某个环节出现了弊端，如果不及时和妥善安置，往往会管理程序埋下隐患。还有，在完善的管理制度面前，注重发扬和提倡管理的灵活性和人性化。

## 3、启发下属，培养下属。

在做这方面工作的时候，避免出现一味在物质面、惩罚面和制度面上下功夫，而忽视了精神、激励和人性层面。也尽量要求和引导下属勇于承担份内工作职责、善于思考的工作作风。让员工知道xx物业公司是一个公平的集体，公司可以为每一位有志向的员工晋升机会，与公司同发展、共进步。

4、抓大放校在今后的工作中，做到对于有才能的人要委以重任，对于那些有才干但没有机会发挥的年轻人要大胆地用。自己的工作重点在于协调各部门间的关系，检查工作进度及

结果。

作为一名总经理，在处理问题的同时，更重要的是找寻这些问题产生的根源，然后去寻求解决办法。如果总经理成天被琐事困扰，就会使下属丧失创造力。在总经理的位置上，把握做什么事情都有一个整体概念；给下属一个游戏规则，一个思路，让他们放手去做，这样就可以避免总经理“一把抓”的局面。同时注意把握权力下放并不等于放弃权力，管理不是放任自流，听之任之。对人对事，应选贤举能，论事责功，一切以成果为重。

5、按标准实施管理□20xx年的工作重点将围绕全面完成公司的资质升级和iso质量管理体系认证，让所有的工作都有流程和程序。同时做到发挥总经理的职责之一就是通过管理者代表检查其运行的有效性，发现问题，解决问题。非特殊情况出现，绝对不能轻易改变已经制定的标准和规则。

6、善于平衡各部门间的关系。

部门之间的工作基本上都是互相联系的，在平时的工作中，难免会产生矛盾。而这种矛盾大部分时候都是出于要做好本部门工作的良好愿望产生的，这就要求总经理艺术的处理和平衡这种关系。

在新的一年里，我将在集团公司的领导下，在物业公司董事会的带领下，与班子成员和全体同志们团结一致，扎实工作，聚精会神抓学习，精雕细刻抓管理，发挥长处，克服不足，以主人翁的精神，为xx物业公司的发展做出更大的贡献。

以上汇报，如有不当之处，敬请董事会各位领导批评指正。

## 邮政公司总经理述职报告篇二

大家好！

首先感谢大家来参与我们这一次会议。之前几位经理的报告都说的非常好，我感受到了他们作为管理人员的艰辛和工作的认真程度，现在到我开始报告了。我的报告就是我们部门的工作，即公司业务部进来的工作情况。

我与xx年年6月任个人业务部经理，两年来，再省公司党委、总经理室的正确领导下，再机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。再业务发展、队伍管理、教育训练等方面取的了一定的成绩。下面就两年来作的主要工作作简要总结，不妥之处请批评指正：

一、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

二、努力学习政治、业务理论，不断增加管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由与保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章六篇，分别再总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

三、狠抓业务发展取的了明显成效。

我想作为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是

生产力增加的关键。两年来坚持不失信与人的诚信原则，每一项活动结束后，即时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单零几日就是看看省公司的人讲话算不算话。”再一次巡回报告会上曾经承诺凡是再本月能够连续开单零天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基与这一点，两年来再这一方面坚持作到了讲到作到，决不失信的人，也正因为如此，再四万名业务员当中建立了很不错的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

2、科学计划。两年来业务发展计划都是再大量调查研究基础上，超拽qq分组根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

四、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来再队伍管理问题上煞费了心思。201\*年的队伍是再前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由与人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状作了以下几个方面的工作：

1、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了很不错的公司形象。这一切也再队伍管理中也起到了零分重要的作用。

2、全面明白情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数零天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、

宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

3、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存再的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。201\*年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到201\*年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地到了落实，再业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作的到了有效解决。

## 邮政公司总经理述职报告篇三

回顾在xx物业公司担任经理的6年来，所取得的成绩离不开各科室的大力支持。在这6年中，虽然班子成员几经变动，但我始终与班子成员团结协作，带领公司全体干部职工以“创一流物业管理公司”为目标，艰苦创业，努力工作，不断强化管理，规范运作，拓宽市场，提高服务质量，较好的完成了公司的各项工作任务。现述职报告如下：

这些年来，我以增强干好工作的责任感和使命感，并紧紧围绕“观念怎样转变，思路怎么创新，物业如何发展”这些深层次的问题去实践。

自从xx物业公司成立之日起，我便以一个物业的姿态去努力学习物业管理知识，去研究物业企业的发展方向和物业市场的发展趋势，我始终认为物业公司要生存，就必须走规模化道路。对此，我在思想上始终与社区保持一致，超前工作，

做到了“认识到位、思想到位、工作到位”，在较短的时间内使公司的各项工作实现了有序运转。

在工作中，我同班子成员一起研究确定了公司的管理运作模式、工作目标和“规范化管理、标准化服务、规模化经营、品牌化建设”的总体工作思路，并围绕这一思路开展了一系列扎实有效地工作，使公司的整体管理水平得到了进一步提高。我深知，作为一名管理者，要想带领大家创市尝求生存就必须不断的学习。为了提高自身领导能力和管理水平，我几年如一日的坚持经常性学习，学习物业管理相关知识，学习市场经济理论，并挤时间参加mba基础理论知识的学习，以不断充实自己，提高自己适应改革发展的需要。

作为公司经理，把精力用在管理上，用在抓服务上，用在抓队伍和品牌建设上，这是本职要求。

6年来，我坚持按照“精、细、美”的工作标准和“严、恒、细、实”的工作要求去安排、布置、检查各项工作，制定并完善了公司各项工作制度、工作标准和考核办法，按照精干、高效的原则，组建了符合公司特点的运行机构，并对基层工作运行情况进行不间断的检查。

我坚持定期到各队站听取意见，指导工作，帮助解决困难，在基层干部中树立起了“不干则罢，干就干好”的争一流精神。在抓好管理和服务的同时，我与班子成员一起积极协调各方关系，努力开拓外部市场，增加公司收入，并积极筹措资金，改善基层的办公条件。

为了强化素质教育，在抓好员工岗位培训的同时还积极创造条件组织管理人员外出学习，开扩视野，增长知识，以提高基层干部的工作能力。

工作中，我注重发挥班子成员的作用，坚持“重大问题集体决策，具体工作分工负责”的原则，及时沟通交流，工作上

能够尽职尽责，尽心尽力形成合力地做好各项工作，是一个团结稳舰充满活力的班子。

日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听取班子成员的'意见，尊重、团结每一个班子成员，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，自觉遵守廉洁自律的各项规定，对涉及到采购，队伍录用，合同签订等敏感问题，自己始终坚持“工作人员具体运作，分管领导严格把关，主要领导最后负总责”的工作原则，能够做到不插手，不介绍，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”，要在职工中树立一个良好的干部形象。

6年来，在公司全体干部职工的共同努力下，各项工作目标均圆满完成。

一是完成了小区创建目标。

20xx年xx小区创建为局级优秀住宅小区，雅苑创建为省级优秀住宅小区□20xx年xx创建为国家示范住宅小区□20xx年xx两个小区顺利通过了省级物业管理优秀住宅小区的验收。二是基层建设目标的全部实现。

截至20xx年12月，共创建了一个“十佳示范队”，一个“基层队”和两个“行业一强”，另有3个基层单位被评为“社区优秀基层队”。

三是实现了历年成本指标不超的目标。

20xx年公司成本控制在了652.26万元以内，并且水费实现了大幅节余；其他几年公司成本均控制在计划指标之内，并有一定节余。

四是外拓市场有了进一步发展。



20xx年，公司筹集50万元成立了以家政服务中心为依托的“xx综合服务公司”□20xx年公司实现外拓物业管理收入近百万元。

五是居民综合满意率历年来均保持在98%以上。六是日常物业管理工作在社区考核与评比中实现了争第一的目标。

七是在探索物业管理“社会化、专业化、市场化”方面迈出了新的步伐。

一是成本控制力度还略显不够，虽然成本控制指标不超，但成本控制的机制还没有完善起来。

二是在摸准下情上做的还不够，听取职工对公司发展的建设性意见较少。

三是公司某些方面、某些环节按照“精细美”的工作标准去衡量还有一定差距，还没有把“精细美”的工作标准贯穿到各项工作的全过程，需要在精细管理上下功夫。

岗位的改变并没有改变我工作的热情，在今后的工作中，我将继续发扬成绩，克服不足，带领广大干部职工奋勇争先，努力做好上级安排的各项工作。

公司董事长、各位同仁：

大家好！

年初，公司李董再次提出了“二次创业”的战略方针，同时提出了以“五心”撰写20xx年物业优质服务的新篇章的工作宗旨。紧紧围绕执行李董下达的目标管理责任开展工作。现对一年来的工作作如下述职总结：

年初，按李董下达的目标管理责任进行分解，并按部门和项目签订了部门和项目的目标责任书，明确了自己的各项任务

指标。科学安排，强化“三全管理”，为创朝阳特色的企业品牌，树良好企业形象，实现多元化管理，力创社会效益、经济效益双丰收，紧紧抓住物业服务工作主线，展开工作，较好地完成了公司下达的经济各项任务。一年来，虽有项目经理、主管的更换，随着物业遗留问题、安全问题以及服务的缺陷问题的增加发生，影响了物业管理费的收缴，但想方设法还是完成了收费任务，如：新西蓝项目各项收费率：96%；中天花园项目各项收费率：98%；阳光嘉庭项目各项收费率：98%；中联颐华苑项目各项收费率：96%；丰泰项目各项收费率：100%；华茂玉龙园项目各项收费率：98%。李董在年初公布公司经营状况时说：整个公司盈利约8万元。企业已经具备一定的规模，如此的利润怎么行，憋屈了一年，而今终于可以挽回些颜面。

从年初设想管理工作规划的实施到规划的半途扼杀开始认真回顾，就好像写毛笔字在起笔、运笔阶段还算条理清晰顺畅，而点睛之笔却不知为何终止或者说成了涂鸦，细细品味一年来的工作，好像事事都有美中不足的地方；总之，从个人角度总结xxx年：只求无愧、但求无过。

自身也有许多不尽人意的地方，主要表现在以下几个方面：

- 1、培训抓得不实不细，培训做了，培训的效果如何，总结不够。
- 2、工作上缺少持之以恒，缺少一抓到底。
- 3、思想观念上跟不上形势，在开拓创新上未发动大家，听大家意见不够。
- 4、制度上过于讲情面。未有进一步量化制度，把制度落到实处。
- 5、企业文化未实质性强化。公司和员工应是伙伴关系，在提

升员工归属感、责任感方面不够。

6、打造企业品牌。企业是生命，品牌出效益。物业公司打服务品牌，要知名度、美誉度。员工都是形象代表，加强品牌教育。

7、制定目标管理粗枝大叶、不详备。责任目标计划在前瞻性、科学性、全面性、系统性、可能性等方面需完善。同时需加强计划管理，流程控制，培训员工的计划意识，努力完成计划。

20xx年，我将紧扣公司的发展规划，一方面认真完成公司李董交给我的各项工作任务，另一方面，继续加强公司自身的各项制度建设，进一步拓展业务范围，提高服务质量，创建有信誉、有实力的物业管理品牌。

(一)进一步创新工作机制，内强管理，外拓业务，使公司的发展再上一个新台阶

经过这几年的努力和发展，我公司各项工作不断规范，业务范围进一步扩大。20xx年我们将进一步创新完善工作机制和管理模式，进一步强化内部管理水平，继续巩固及完善现有各项制度，深化内部机制改革，试行定员定岗定酬及管理包干制度，明确实行小区经营目标责任制及管理目标责任制，向管理要效益；依托现有项目，把进一步开拓物业管理新市场当作一项重点工作来抓，促使公司的发展状况和经济状况有明显好转。

(二)加强企业和社区文化建设，打造朝阳物业品牌公司在完成中心工作任务的基础上。20xx年应将重点放在企业文化与社区文化的建设上，继续完善公司的页，努力搞好小区的社区文化活动的建设上，把深入拓展企业文化与社区文化的建设作为我公司拓展服务深度与提升服务质量的突破点，不断加强小区的物业管理工作，提升市场竞争力。

### (三)加强人力资源的培养与人才队伍建设

要加强培训和学习力度，以提高其业务素质和整体管理水平；加强对高技术、高能力人才的引进，并通过培训挖掘内部技术潜能，发现、培养和储备技术人才。通过与陕西财经学院校企共建的物业管理专业实习基地，选拔优秀毕业生，加强人才队伍建设。

最后，今天借此机会，表达一下我的心愿：感谢李董对我工作的支持，感谢与我同舟共济、朝夕相处的物业公司全体同事对我的帮助和信任。愿20xx年公司好、你好、我好、大家好。

## 邮政公司总经理述职报告篇四

各位领导、同志们：

大家好！首先，我很感谢xxxx在全球金融危机严重影响的情况下，却给予了我们这些人工作的机会，让我们有自己施展才华的平台，有提高素质和发展的舞台。我想我们所有的人更应该以感恩的心来对待这份来之不易的工作。

本人有幸担任湖南分公司财务部经理，深知自己肩负的责任重大，财务部门是企业的核心部门，它的工作贯穿了企业经营活动的各个环节。资金则相当于企业的血液，它的循环是否畅通，构成比例是否合理将直接影响到企业的生存与发展。所以，本人自入职以来也一直严格要求自己，按照国家的法律法规以及总公司的财务制度来执行，以高度的责任心和进取心对待本职工作，现就本人今年1-3月份以来的学习和工作等情况向各位经理、总经理做出如下汇报：

2、不断加强财务部会计、出纳的专业知识和职业道德的培训和学习，及时了解和掌握国家颁布的相关法律、法规以及新税法政策出台的真正意义，提高财务管理人员的综合素质。

以上就是我今年工作的总结，如有不当之处，请各位批评指正！谢谢大家！

## 邮政公司总经理述职报告篇五

大家下午好！

今天，我们欢聚一堂，在这里隆重召开———会议。在此，我将中国人寿财险xxx公司工作向大家做汇报。

是中国人寿财险xxx公司成立的第一个年度。1月17日，甘肃省保监局下发了《关于筹建中国人寿财产保险股份有限公司xxx公司的批复》1月29日成立了中国人寿财产保险股份有限公司xxx公司筹备组。4月28日采取以招标的方式选择营业场所装修单位，装修预算和装修合同均由xxxxxx公司和省分公司进行了审核和审批，并经过公安和消防部门检查，出具了安全证明和消防安全检查意见书，符合监管部门对区县支公司成立的职场建设要求。5月23日xxx公司人员已基本到位，办公职场准备就绪，软硬件设备齐全、财务及核心业务系统测试完毕，各类单证齐备，内控管理制度已初步健全。6月27日，甘肃保监局、省、市公司领导莅临xxx公司进行了开业前现场验收，对筹建工作给以通过。同时对存在的问题提出了整改意见，也对公司以后发展寄予厚望。8月29日，中国人寿财险xxxxxx在县委，政府以及各部门的大力支持下正式开业。

中国人寿财险xxx公司作为中央金融企业，将在县委、县政府及上级公司的坚强领导下，坚持科学发展，认真落实集团公司提出的经营理念，按照县委、政府提出的“生态安全、工业强县、科教兴县”的三大战略，在做大做强公司业务的前提下，加大队伍建设，认真组织员工培训学习，提高理赔服务质量，充分发挥保险的经济“助推器”和社会“稳定器”的作用，为全面建设小康社会、和谐社会而竭诚服务。

同时，我们将严格遵守国家的相关法律、法规，自觉坚持依法合规经营，主动接受保险监管部门、行业协会和县委政府相关职能部门的监督检查，和辖内其他同业公司一起，公平、公正的参与竞争，共同维护良好的市场环境，为保险行业的繁荣昌盛而努力奋斗！

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 邮政公司总经理述职报告篇六

尊敬的领导：

您好！

过去的一年，在公司领导和全体同仁的支持下，财务部基本完成各项既定指标。下面将财务部一年来履职情况汇报如下：

公司给我部门的量化指标主要有五项：

一是资金上存率95%以上； 我司全年资金上存率为98%；

三是新开项目资金策划率100%； 本年度公司新开4个项目均做了项目资金策划。

四是全司利润总额8500万元； 实际全年完成利润8560万元；

五是办理资金信贷类业务，投诉率为0；财务部全年办理各项信贷业务准确及时，全年未发生一起投诉。

我们主要围绕以下六个方面展开财务工作：

一是以统一财务管理模式为主线加强了财务基础工作和精细化管理力度：按照规模化发展，专业化管理的要求，统一公司财务核算方面度量衡，统一财务管理标准。

二是持续推进预算管理，提高前瞻性财务规划力度：一年来预算管理工作初见成效。

三是加强资金管理，确保生产经营现金流量：全年公司向所属各单位收回7160万元，同时财务部根据公司经营资金需要，全年共计向局借款2.345亿元，此外全年为公司各单位累计办理承兑汇票131笔计8533万元。以上措施有力保证了公司全年生产经营需要。

四是充分发挥支持服务职能：一年来，我们及时向有关领导提供各种数据，及时为各项内外经济活动提供了应有的支持，基本上满足了领导和各单位对我部的财务要求。

五是加强财务检查及内控管理力度，防范财务风险。

六是加强业务学习，提升理论水平：去年我们有计划组织财务人员学习相关税收法律知识，提升把握政策的水平。

我们在以下几方面，还有待在以后的工作中加以改进：

一是部门之间相互沟通的还不够；

二是分公司有一部分核定上交资金未及时收回来；

三是财务部门未能经常深入分公司和项目了解第一手资料和情况；

四是我本人工作作风还有待改进。

财务除在原来的基础上加强财务管理外，我想主要在以下几个方面开展工作：

二是要强化总部对资金的集中调控能力；

三是以审计作为重要手段，加强审计过程监督和结果考核，维护公司安全运营；

四是要强化财务管理的数字化。把原来许多定性的文字尽可能地转化为定量的数字。

最后，还想说两点：

二是希望大家在今年能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

此致

敬礼！

述职人：

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 邮政公司总经理述职报告篇七

董事局各位董事：

大家好！是贸易公司成立以来最为艰难的一年，深受农行改制影响，业务断断续续，授信额度大幅下降。严重的资金瓶颈、短缺的资源就像枷锁扼住了我们的咽喉，得不到一丝喘



息的机会。在这困难的情况下，我们xx贸易却未有丝毫胆怯，面对问题迎难而上，全体员工团结一心、众志成城，在xx总公司、尊敬的董事长及各位董事的大力支持和帮助下，让我们能顺利渡过了，并超额完成全年任务！

回顾xx年的工作，在具体运作方面，有以下几大措施：

（一）面对银行系统改制，迅速调整战略，全力兑付银行信誉，确保资金正常运转。

是我集团公司主要支持银行xx农行改制的一年，全年形势跌宕起伏，先是农行主要领导全面换届，人事大调整，银行信贷业务基本停止，只还不贷，以达到“淘汰一批、保留一批，支持一批”的目的，接着农行整顿各项业务，按规范化要求，先后进行了抵押物清理（要求两证同时到位，重新评估抵押物价值），承兑真实性大检查，授信额度合规清理，市分行自身审批额度减小，提高保证金额度、按期续存保证金等等，农行的改变让人眼花缭乱，衍生出的问题层出不穷。

而贸易公司承兑正处在风口浪尖上，首当其冲受到最直接伤害。银行的每一次行动都带给我们巨大的震撼，每个要求都像套在脖子上的枷锁。因为不能正常出票，资金只还不贷，几乎将我们推进了绝境。由于授信额度大幅度减少，保证金不断增加，让我们流动资金减少一大半。面对艰难险境，贸易公司并没有被此压倒，我们积极调整战略，将兑付银行信誉变成压倒一切的工作重点，确保资金正常运转。通过实施销售资源，压缩库存、配货销售，暂停重庆、化肥部部分业务等措施，成功达到了资金正常运转，确保了我公司在银行的信誉。我公司全年兑付承兑（略去），新办承兑（略去），无一笔承兑逾期，保持了农行aa信誉。

（二）调整经营策略，发挥资源优势，强化资本运作。

面对资金大幅度减少的事实，我公司迅速调整经营策略，尽

可能做到少花钱、不花钱做好生意。将市场部业务列为的主要业务，积极发挥资源优势，将华侨集团、洪发、智达、材料厂、陈其刚等十几家企业发展成我们的网络客户，实行先收款后发货，做活无本业务。同时，对各货场的具体业务，我们积极发挥xx品牌优势，通过配货方式赊欠他人实物，让我们做好了“无货”生意，对占用资金量大、周转时间长的业务，如重庆型材、化肥部尿素，都给予暂停，通过以上预收、赊欠、暂停三种方式，我们将资金使用发挥到了极至。尽管资金因银行影响而减少，但业务量比仍有提高，实现销售收入xx亿元，超额完成了董事局下达的xx亿任务。

### （三）巩固钢厂与我公司关系，确保位居第一的资源优势。

厂家资源是钢材贸易的前提。目前，我公司拥有水钢、新钢、涟钢、冷钢四大主要钢厂资源，这么好的资源基础是我公司全体同仁8年来辛苦奋斗的成果，并已成为我们的无形资产和核心竞争力。因此，巩固钢厂与我公司关系，确保位居第一的资源优势仍是我们工作中的重要内容。为了进一步增进了解、加深感情，我们借七一建党活动及圣诞、元旦长假契机，邀请主要领导来xx指导工作并游览凤凰。通过这些努力，我们与厂家关系明显加强。在各钢厂度钢材订货会上，分别与涟钢签定吨/月、新钢吨/月、冷钢吨/月、水钢吨/月的年度销售协议，该量位居xx第一，为我们07年工作打下坚实基础。

### （四）销售能力进一步巩固，销售方式更具特色，销售量仍居首位、

销售是从事贸易工作的核心□xx钢材市场并不乐观，销售形势严峻。先是毅能公司在材料厂设立货场，接着是势力强大的大汉集团挺进xx□还有三级钢市场的普及化，这让本来就激烈的钢材市场充满更多硝烟。面对这个硝烟战场，我们没有畏惧，凭借着xx良好的企业文化，我们团结一心，分工合作，各负其责，走工地、跑市场、融资金、要资源……业务能力

得到进一步加强。而销售方式也向买断价格和批量销售发展，颇具特色。经过共同努力，我公司全年销售钢材9万余吨，仍居xx销售首位，并涌现出很多优秀团队和人才，如：

颜兴东率领的材料厂货场仍是一支独秀，月销售量达4000余吨，稳坐xx货场销售第一的宝座；张华更是驾驭黔东分公司，长驱直入、神出鬼没，以灵活多变的方式，将生意做“活”了；魏尚成所管理的市场部，勇于突破销售难关。

（五）员工支持公司整体战略，不计个人得失，舍小家为大家，集体观念得到发扬。

因受资金限制，化肥部不能正常冬储，重庆分公司资源无法配给，南站涟钢货源也因部分直销给了华侨集团，造成销量减少，加上钢材资源的区域限制，很多货场销售额都受到了不同程度的冲击，由于收入与绩效挂钩致使员工工资收入受到很大影响。但我公司员工都深明大义，不计较个人得失，舍小家为大家，默默奉献，将zz人的精神发挥得淋漓尽致。

（六）长期实施零库存策略，尽最大能力减少库存占用金。

量最大的材料厂货场最低时也仅余吨，06年全年实施了零库存策略，通过限制货场库存，尽力减少库存资金，加速资金流转，同时也降低了钢材降价可能带来的亏损，降低了风险。

在过去的里我们的主要精力全都放在资金上，为了银行兑付，为了资金链，无暇顾及、关注自身业务发展。为了获取客户的预付款，不得不在明知亏损的情况下，仍旧大量收取货款；为了维护承兑运转，不得不舍进货而进行贴现，花钱兑付银行……同时，承兑现金比无法达到钢厂要求，货款无法按时到位，导致了钢厂优惠无法拿到，并且还要承受钢厂收息和外部临时借款利息，这些都导致了公司成本直接上升。因为资金紧缺，我们无暇顾及周全，所以xx年化肥部冬储无法进行，重庆分公司无资源配给，导致了货场基本闲置，浪费

了大量的人力、物力、财力……这一切都让我们心痛不已，而造成这一切的根本原因就是资金的短缺，是资金惹的祸。

虽然我们完成了任务，但却感觉不到任务完成的喜悦，我们在担心如果流动资金没有得到很好的解决，我们只能被动的工作，离我们想要达到的目的相距甚远。

工作让我们更加充分认识到自身薄弱环节，面对重重困难，我们付出了很多艰辛和汗水，也正因如此才激发了我们的斗志，增强了我们的生命力，让我们勇往直前！“冬天已过去，春还会远吗？”所以这些问题难不倒我们，我们有信心在打个胜利战，因为xx集团的主体在蒸蒸日上，加上我们贸易公司产业无可挑剔，我们具备别人无法超越的核心竞争力，有一个齐心协力的团队以及拥有众多高素质的人才，这些都注定我们一定会成功。

（一）资金的不足影响了我公司业务开展和公司前景发展。

（二）业务利润值不大。为了便于资金周转，很多时候我们都无暇顾及价格就急于出售，虽然维持了资金链的顺畅，却导致了利润的直接减少。因为资金和资源两方面的影响，约束了公司业务的开展，同时也导致了重庆分公司、化肥营销部出现无货可卖、人员闲置的现象。

（三）由于xx年主要精力都放在解决资金缺口，对业务管理上有所放松。

（四）我们费尽精力去填补资金缺口，以高代价维持资金链，这不得不使公司的成本增加。

是金猪送福的一年，我公司争取在金猪年突破3亿产值，实现盈余xx万元，具体从以下几点着手：

1、解决资金瓶颈问题，必须增加融资xx万元。

农行我公司授信已经完成，按要求流贷、承兑在原规模上向下调xx%[]这点我们是很难改变的，只能寄希望于农行增加些项目贷，补充减少额。在我们的融资重点将放在中行[]xx公司将在中行融资xx万，在建行个人助业贷融资xx元。

## 2、狠抓重庆分公司业务。

我公司要狠抓重庆分公司业务，将其作为重点对象。要突破重庆业务，关键抓两点：一是资金，二是资源。资金问题我们必须解决，在资源上我们将依靠水钢的硬线和碳圆，再加上冷钢的带钢。以重庆市场为基点打开西部发展大门。

## 3、做强做大xx有限责任公司。

从融资角度看[]xx贸易公司的发展已受到总公司影响，要无限做大很难，只有维持目前规模。想方设法做大做强xx公司，才是我们的新出路。做好xx公司不仅融资要跟上，业务也要加强。南站必须挂出xx公司牌子，在管理上也须细化，在人员、资金、资源上都要与xx贸易分开。

## 4、巩固发展上游资源。

巩固目前已合作的四大钢厂业务，特别是要将水钢、冷钢材料做大做强，同时要关注他们的新产品，成为新产品的经销单位。对重庆市场我们还要发展一、二家新的厂家以便及时补充资源。

## 5、化肥部立足特色产品，农场实现盈利。

xx年化肥部无力冬贮，因此靠冬贮盈利的渠道已行不通。只有以复合肥、控释肥销售为主，并附带销售生化肥，立足特色、新产品两方面。农场在微利情况下，争取继续实现盈利。

## 6、统一思想，抓管理，引导全体员工奋发向上

贸易公司的主要矛盾在资金上，因而对管理有所放松，由于资金不顺畅，导致员工情绪低落。因此在我公司必须上下一致统一思想，加强管理、充满信心，以高昂的斗志奋发图强，再创辉煌！

谢谢大家！

## 邮政公司总经理述职报告篇八

大家好，我是xxx□20xx年xx月经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。这一年的时间里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理方面取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的

课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。

在这一年的时间里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。

最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但是由于公司成立的时间还比较短，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

述职人□xx

20xx年x月x日

## 邮政公司总经理述职报告篇九

领导，同志们：

大家好！

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

20xx年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳

定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值xx亿元；招揽任务xx亿元；全年人均劳动生产率达到xx万元；员工年均收入xx万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

1、认真学习公司精神，在实际工作中深刻领会公司精神深刻内涵，创新发展。

2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。

人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。

一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都



能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。

作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的'敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。

招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。

自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、

充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其它问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 邮政公司总经理述职报告篇十

我担任××证券部副总经理职务，主抓前台工作，具体负责的是市场营销工作，做好华北地区的5家营业部的资源整合和全面工作。

下面，我就的工作情况向大家做汇报：

第一，为了加强管理部的凝聚力和战斗力，继续推进华北地区两家营业部的整合工作，并取得了较好的成效。在国债客户的转化和各类基金的营销活动中，在新业务的共同学习和培训中，两家营业部的全体员工达到了步调一致，齐心协力，形成了既相互合作，又相互竞争的良好势头，尤其是在新业务上出现的攀比竞赛现象，说明管理部前台队伍的活力正在逐步激发。在这里，我所做的就是鼓励和引导大家，向着既定的目标迈进。以共同的事业来凝聚人心，这是我最大的工作感悟。

第二，加强客户的转化工作，盘活国债和基金客户以及呆滞客户，逐步加强基金的销售。国债的旺销，使我部沉淀了大量的`国债客户，国债存量达到了近500亿元，交易所国债市场的大幅上扬，让国债客户获利颇丰。如何引导客户获利了结，转向货币基金和中短期债券基金投资，针对这个问题，我多次组织前台人员，进行比较和研究，拿出可行方案，上半年重点放在了短期国债客户的转化上，通过投资理财报告会、报纸宣传和电话营销等多种方式，对国债的客户进行了积极的游说，其中大部分转化为了货币基金客户，下半年重点转化货币基金和国债客户投资中短期债券基金客户。通过这些工作，既提高了我部国债交易量和基金的保有量，也加强了与客户的沟通和客户忠诚度，为今后新业务的开展积累了丰富的经验。

第三，推进学习型队伍的建设，积极开展新业务、新知识培训，增强员工的业务技能。每个周三，是我们管理部的学习

日，货币基金、短期债券基金、权证等等各种新业务都是在这学习日里，从陌生走向熟悉。交易方法培训和反复学习，使广大员工掌握了一套简单实用的营销手段，为股票客户的服务及开发，奠定了基础。另外，利用学习日的机会，请专业保险人士，给大家一些有关保险方面的知识，拓展员工们的金融知识。让学习培训走向制度化，是我部在推进学习型队伍建设的关键一步。在学习培训中，看到员工们不断地进步，我感到非常的欣慰。

第四，探索建立有效的激励机制，积极推动转型。激励机制的不完善，一直以来，制约着员工的工作积极性，也不利于经纪业务的转型工作。因此，管理部领导班子通过研究，制定了奖励员工发展客户的办法，鼓励员工在弱市环境中，走出去，积极开发增量客户。同时，为建立经纪人队伍的建设做了一系列准备工作。激励机制也是多层次的，让大家快乐工作，是我们的共同目标，为员工购买的“游泳卡”仅仅多层次激励机制的一个部分。通过以上措施，使员工的工作积极性有了提高，员工开发的增量客户也在稳步增长。

通过保持党员先进性教育的学习培训，使我在思想上、政治上更加成熟，理论水平也得到了很大提高。与去年相比，管理部领导班子在工作方面配合更加默契，下辖5家营业部的工作也在稳步推进之中。全年实现交易量亿，同比增长；其中网上交易5000亿，同比增长600%；全年完成收入3000万元。

股票客户稳中有增，新开（股票、基金、国债）1万户，核心客户基本稳定。其他产品销售增长迅速，国债保有量达到了个亿，国债客户开户数达到了5000户。基金保有量10000万，开户数4000户，较去年有较大增长，客服和营销队伍在锻炼中不断成长，员工培训走向制度化、规范化。

第一、激励制度的不完善，制约了员工的积极性，进一步限制了管理部业务的拓展，在这方面工作，还需要加强。

第二、业务转型抓的不够，基金销售虽然取得了很大进步，但是仍有很多地方做的不到位，员工的思想转型需要加强，向真正的理财顾问转变还需一定时间。

第三、成本控制方面，营业面积还需要进一步压缩，费用支出将会得到一定控制。

如果06年我还继续分管营销业务，我有如下打算。

一、坚持合规经营的原则，继续保持无重大违法违规业务记录。

二、续完善激励机制，充分调动员工的积极性。

三、加快经纪人队伍建设。

四、推进员工角色转型，通过培训，逐步向理财顾问转变，掌握多种业务技能。

资本市场迎来了新的一年，我相信，在全体同仁的共同努力下，会取得更大的成绩。

谢谢大家！

述职人□xxx