最新渠道经理年度总结(优质9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

渠道经理年度总结篇一

xx公司：

我是本公司项目经理xx□在20xx年公司委任我担任xxx项目的项目经理□xxxx项目自20xx年2月开工，到此刻已经6年时间，在公司的大力支持和具体指导下，经过项目部全体员工努力□xx项目已经按期交付业主使用，并且此刻已完成工程结算，工程款也先后全部收回。

现将自我在xxx项目的工作情景向公司报告如下：

xxxx项目由5栋楼组成，其中13#、30#、50#楼为砖混结构，24#、25#楼为框架结构，总面积为20000㎡。

xxxx项目是公司05年建设项目，我作为项目经理被公司批准后，立即开始了项目部的组建工作，从公司抽调了部分管理人员，建立了质量管理体系，项目管理目标和管理人员岗位职责制。本项目部由担任项目副经理，担任技术负责人。

项目部总体情景是年轻人居多并且多是是大中专院校的学生占很大比例，项目部管理人员能吃苦，是一个能打硬仗的团队。

本工程总建筑面积不大可是单体结构较多，并且由框架结构、

砖混结构组成，俗话说麻雀虽小五脏俱全，所以在项目部有限的人员配置下多栋楼同时施工，做好各项工作的统筹协调显得尤为重要。

1、明确任务，有计划、有组织的抓好施工质量生产

工程中标后根据公司下发的项目管理措施和实施办法。为保证整个目标的实现，组织项目部管理人员根据自我的实践经验，结合本工程的特点，项目部从质量创优计划的优化、施工方案的编制、交底、落实等每一项工作都细心做好。

在工程开工前期项目部将图纸上的多数问题经过图纸会审予以解决，在施工中项目部经过努力自开工至竣工没有因图纸或设计问题而造成返工或做错问题的发生，在业主及监理中留下了很好的口碑。

工程开工以后，从钢筋、模板、混凝土各个分部分项的施工方案着手，首先项目编制各施工方案然后经公司总工审批，在方案确定后项目部安排施工熟练的班组进行样板施工，然后给工人现场进行交底，使各参建员工充分认识到工程质量的标准及做法。

在保证工程进展顺利的前提下，本工程做到了每一道工序实施前都要得到技术负责人的批准（含施工图、材料、施工方案以及技术负责人认为需要批准的事项），批准后方可施工。

这项工作除了工作量十分巨大外，其难度也十分之大，此外监理工程师对审批十分谨慎和严格，每一个技术提交都要贴合国家规范和设计要求，另外许多图纸、施工材料、永久设备和施工方案都要经过二、三次甚至更多次提交才能经过审批。我经常鼓励大家不要气馁，坚定信心，这个难关必须会闯过的。实践证明，我们成功的攻克了技术难关，保证了工程的顺利进展。

2、加强安全管理工作，做到生产无事故

公司给项目部提出的安全目标是工伤事故频率控制在0.5‰以内，无死亡、重伤、火灾和坍塌以及重大设备安全事故，为了完成目标项目安排了专人负责安全管理，从职工进场的安全教育抓起到给每位职工进行安全交底、班前安全教育等每一项工作逐步落实。

根据本工程专职安全管理人员少、施工场地大的特点，项目部要求所有管理人员参与安全管理，所有管理人员异常是分项主管工长要做到跟踪管理，只要有工人在现场作业就必须有管理人员现场监控，并且每一天安排安全值班人员，以确保夜间施工、吃饭间隙、休息时间内发生安全事故。

坚持“以人为本”的.理念和“安全第一、预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟长鸣；对施工人员、施工机具操作人员、起重机械驾驶人员等加强安全教育，强化全员安全意识；切实落实安全生产职责制，保证了本工程安全管理工作的平稳运行。

3、精打细算、控制成本

成本是项目管理的根本□xx车城项目在成本管理中，对内项目部在大中型材料、辅材、周转材料租赁、机械租赁、人工、分包等各方面计划使用、严格控制，对外在甲方处进取经营，努力争取，取得了不错的成绩。

在大、中型材料采购上：项目部配合公司材料部进取询价，多方比较，坚持“优质低价”的原则，对进场的材料严把数量关。如钢材的进场，不仅仅要求项目部材料人员对线材要认真过磅，要把过磅单据附到收料单后面才能办理验收，对直材要认真清点数量，还要求项目部负责钢筋的专业工长在每批钢材进材以前对钢筋原材料堆场进行盘点，并作好标记，在钢材进场以后进行新进钢材的清点和核对，签字确认，多

方控制，严把漏洞。

辅材采购方面：项目部在开工初期便找了几家辅材供应商，对其价格和质量进行比较，并经过和兄弟项目的价格进行比较，到市场询价，最终确定了辅材供应商及其价格。

在施工过程中项目部还不定期的派不一样人员到建材市场了解价格动向，严格控制材料的价格。项目部需要使用的辅材，必须先由管理人员计划申请并报项目执行经理签字确认后，项目材料部门才予以采购；采购进场的辅材由申请使用的管理人员和项目材料人员共同确认后才能办理验收。

项目部在人工费的控制方面：项目部在公司的帮忙下，进取寻找适宜的施工队伍，报经公司批准签定合同后进场。

班组进场后，对于合同规定的资料，项目部坚决按照合同规定执行，由内业技术、现场工长和公司分管明宫新城项目的预算员三方分别计算工程量，以保证工程量的准确；对于合同以外的工作资料，本着不超出预算工程量或签证工程量的原则，由现场工长、内业技术工程师和项目执行经理三方确认同意后才能予以给算；零星计时工，由用工管理人员在执行经理处申请后才能使用，并且要求当天发生的计时工当天进行签字确认，有效地杜绝了人工的浪费。

在工程施工过程中，我也做到了以当地政策为主，紧密配合当地建设局、质检站、安检站、公安、消防部门、环保局、地税局管委会等职能部门工作，为工程的顺利进行打下了坚实的基础，同时也给企业带来了良好的口碑。

本工程实际成本支出为xx元，实际成本收入为xx元，利润为xx元。

虽然在工作中做了必须的努力也取得了必须的成绩，但与公司领导的要求和业主的期望相比，仍存在一些问题和差距，

主要表此刻：

1、平时因工作较忙，自身技术学习和业务水平还有待提高。

2、另外，因为有急于求成的心理，总想以最短的时间把工作出色的完成，异常是进入工地初期，生产各方面的任务繁重，致使工作在比较急躁，工作方法有待进一步改善，管理水平和管理艺术还需加强。

3、对甲方分包队伍的管理力度仍需加强。

以上是我在xx项目中的工作情景。工作中难免存在不足之处，恳请各位领导及同事给予批评指正。同时，在今后工作中，我将进取改善不足之处，迎难而上，确保在今后的项目中能更上一层楼！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

渠道经理年度总结篇二

各位领导、同志们：__年2月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营管理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况。

__年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目管理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部管理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任管理，裁短了管理链条，缩减了管理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的管理向集约型转变。

2、建立健全内部管理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程管理控制、日常行政及项目目标责任管理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的管理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。__年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的认识，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工管理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、

质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100%，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力，__年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用装饰二级的资质优势，以股份制的形式成立了装饰分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。__年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在__年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、__年工作中存在的问题和不足。

__年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地认识到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1、公司的思想和认识在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工管理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任管理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础管理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础管理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目管理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源和条件。

三、__年的工作初步打算。

__年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。__年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市

优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100%.

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。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公司全体员工解决__年我们存在的包括企业管理、项目管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，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。__年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在__年夺取新的成绩而努力奋斗!

副总经理述职述廉报告篇3

渠道经理年度总结篇三

尊敬的公司各位领导：

在项目副经理的岗位上已经有3年多的时间，现在就如何才能成为一名合格的项目经理谈谈自己的感受，敬请领导予以审查指正。

一、做好施工前的准备工作

首先要熟悉施工图纸、有关技术规范和操作规程，把握工程的要点，施工可能产生的质量、安全隐患在哪，了解设计要求及细部、节点做法，弄清有关技术资料对工程质量的要求。其次要熟悉施工组织设计及有关技术经济文件对施工顺序、

施工方法、技术措施、施工进度及现场施工总平面布置的要求。弄清完成施工任务中的薄弱环节和关键部位。

最后对施工现场进行勘察和了解，熟悉施工图纸，只是对工程的纸上了解，这是不够的。要清楚、全面了解工程，掌握工程概况，必须亲自到现场进行勘察、了解。这样认真了解工程的基本情况，有利于更好地实施管理，落实施工方法，更好地完善工作。

二、施工中的管理

首先，制定目标。针对工程制定相应的目标，包括质量目标，工期目标、安全目标等等。让项目部成员都有清清楚楚的了解本工程的目标。在施工中还有制定阶段目标，并对总目标进行调整。

其次，每一项工作都要责任到人，在水源街施工中，我开始虽然也进行了分工但是不够明确，只是将施工分段，每段安排两个人负责，但是，开始工作并不顺利，两个人之间也有等靠现象，后来又重新进行了分工，具体到每个人进行什么工作。重新分工后果然工作顺利了起来。第三，碰头会，建立例会制度，工程越是紧张忙碌，例会制度越要坚持每天开。这样才能保证工程忙而不乱。在例会中，要强度工程的阶段目标，对今天发现的问题给予解决，商量下一步的工作如何施工，强调工作重点、注意事项。

最后，奖惩制度。

三、施工中的质量、安全

作为一名项目经理，不可能对工程中的每一道工序都自己过目。因此必须做到将责任分工到具体某人。但是，身为一名项目经理必须清楚工作的重点。工程的那一道工序是自己必须检查或抽查的。只有这样才能让自己对自己的工程心中有

数，对工程质量有信心。

向安全管理要效益，不论何时何地都要把安全放在首要位置。在施工管理工作上，一定要把安全教育工作放在施工管理工作中的首位，若忽视了施工安全的管理，那是最大的隐患，是最大的危险，是施工管理工作中最大的错误。作为施工管理人员必须要做足安全措施，对所有的进场人员要做好安全教育与宣传工作。要以预防为主，安全第一。让他们自觉遵守安全规则，执行安全措施，这样才能保障企业生存和工程的效益。

四、严于律己、身先士卒

工程订立的制度自己要严格遵守，不能只要求被人而自己不做。

工程是一个比较艰苦的工作，碰到困难的地方项目经理要身先士卒。

五、协调各方关系，处理外围事物，保证工程顺利进行

工程在施工过程中与四周单位交涉很多，为了保证工程能够顺利进行，项目经理的一个重要任务就是处理好各种关系，保证工程能够顺利进行。

我的报告完毕，谢谢！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

渠道经理年度总结篇四

尊敬的各位领导：

我是四十九处五阳项目部生产经理副伍卫红，自20xx年五阳项目部组建以来担任项目部生产副经理，主要分管项目部的生产组织、施工协调、安全管理工作。自任职以来我本人认真执行生产副经理的各项职责，下面我将20xx年上半年工作情况做以述职，请各位领导进行审议。

我项目部承建的潞安集团五阳煤矿南岭进风井井筒工程，自20xx年初以来完成冻结段外壁掘砌施工70.5m,整体井壁段掘砌施工15m□累计井深220.5m□井筒内壁套砌210.5m,至春节前冻结段内壁套砌完成，春节复工后施工工序转换为工作面超前探水预注浆施工，一次探水段高150m,允许掘进距离125m,采用4台钻机同时打眼和4台注浆泵同时注浆的施工工艺，至4月末完成工作面探水预注浆施工，并完成基岩段外壁掘砌施工15m□5月份基岩段外壁掘进施工106.2m□得到潞安集团领导及五阳煤矿领导大力表扬，现6月初累计完成基岩段外壁掘砌125m,累计井深353.1m,施工工序转换为工作面超前探水预注浆施工。

作，根据建设单位提供井筒检查孔地质柱状图，结合实际揭露的岩层产状，预计可能揭煤位置，做好探、揭煤施工。

由于心理上总是想把工作干的’出色，把项目部的生产组织的更好，工作中比较急躁，工作方法有待进一步改进。

为了适应新形势、新要求，在工作中我要坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的基本方针，把安全放在第一位，加强安全管理工作，做到生产无事故，并做好生产计划和施工安排，保质保量完成领导交代的任务。

我要主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次，同时，我还要从其他领导和同时身上汲取优点和长处，弥补自身不足，努力做企业合格的管理者。

渠道经理年度总结篇五

20xx年3月份，由于工作需要，安排我担任xx集团副总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

20xx年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面:

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习十八届三中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对xx集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉

识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施□xx年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对xx集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的`有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在□xx集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让xx集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力□xx年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使xx集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用xx二级的资质优势，以股份制的形式成立了xx

分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司□xx年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在07年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

20xd年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面:

1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工治理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源

和条件。

20xx年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的xx集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业□x年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100%，事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决xx年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，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□xx年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为xx集团在xx年夺取新的成绩而努力奋斗。

谢谢大家!

渠道经理年度总结篇六

尊敬的公司领导：

20xx年度，在公司领导的正确指导及公司各职能部门同仁的配合下，我xx工程项目部的全体员工坚持与时俱进、开拓进取的精神，认真开展工程项目管理的各项工作，并取得了一定的成绩。现将20xx年的工作情况作一个述职报告如下：

1.1工程进展情况

xx工程土建结构部分已基本完成，钢构部分构建制作也已完成，目前调配吊装中□xx四期工程基桩工程已完成，目前土建结构部分施工中。

1.2各工程产值完成情况

截至目前xx厂2972.9万元□xx四期900万元，预计年底完成产值共约4500万元。

项目部现有管理人员5人：项目经理，安全员，质量员，安全员施工员。

项目部积极配合建设单位、监理单位及质安站等部门来推动施工现场的安全、质量等工作，经过我们一年的努力，在项目部所有管理人员的努力下，协调各种关系，处理各种问题，保证工程安全及质量。目前没有出现重大的质量及安全事故，在进度控制及文明施工控制上所有项目都做的较好。

干一项工程，树一座丰碑，交一方朋友，开拓一片市场，这是项目部的经营理念，干好在建工程，赢得业主的信任，这是承揽后续工程的关键。项目部全体员工在干好在建工程的基础上，在外协队伍的努力协助下，积极配合市场经营部开拓市场，配合跟踪潜在中标项目。

20xx年，在项目部全体员工集体努力下，克服困难，并取得了不错的成绩，圆满地完成了本年度工作。

展望20xx年，项目部全体员工充满信心，决心为公司的进一步发展贡献一点力量，同时为使工程管理水平能够更上一个台阶，为使我项目部营销指标能够更上一层楼，我项目部力争在20xx年做好以下几方面工作：

1、抓好安全、文明施工工作

在20xx年项目部对于所涉及工程首先制定更高的目标，这样可以做到管理有的放矢。建立以专职的岗位安全管理为核心，以各专业工程师为骨干，班组长及工人全员参与的安全管理体系，加强安全交底工作，特别是对协作队伍的交底，使总包与协作队伍安全管理体系形成连动，将生产与安全的紧密结合，同时依靠公司管理力量，切实做好安全、文明施工工作，确保实现工程安全管理目标。

2、切实做好质量控制工作

在20xx年度，为更好的控制质量，建立各级质量责任制，坚持把质量放在施工生产的首位，全员抓质量，把责任落实到每个管理岗位上，特别是要落实到外协队管理人员身上，加强对外协队伍质量意识教育，教育面要达到100%。

加强质量专检，项目部设立专门质量检查人员，每天进行工程质量检查，充分抓好预防和把关作用，争取不发生任何质量事故。

3、做好管理与沟通工作

积极做好项目管理工作，通过交流、培训，提高外协队伍的管理水平，积极与业主、监理及其他项目参建单位沟通交流，提升项目部的形象。

4、积极开拓市场

一如既往积极配合公司经营部门做好市场开拓工作，准确及时提供市场信息，争取为公司在经营规模上做大做强作出更大的贡献。

5、加强后备人才的培养

大力培养后备人才，将一些青年学生推至一线进行实践锻炼，

充分发挥青年学生的优势，提升项目的管理水平。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

渠道经理年度总结篇七

我现任x公司分管销经理，今年5月份，被提拔为该公司总经理，在此，我将自己在20xx年的工作及廉洁自律情况向代表们述职，请评议。

通过与班子成员积极协调，密切配合□20xx年到目前，公司安全局面总体稳定，营销指标完成较好，优质服务水平不断提高，职工队伍稳定。我在这一年里，重点做了以下几方面的工作：

1、在规范企业管理方面，我要求各科室、各基层单位由以前的每月上报工作计划改为后来每周上报，对相关单位工作计划没有如期完成的，要求相关负责人说清楚，督促各部门养成按计划开展工作的习惯。通过此项措施，公司工作节奏明显加快，各项工作任务如期完成。

2、在安全管理方面，我坚决要求执行违章人员连带考核办法，因为，只有采取连带考核才可以形成职工互相提醒，互相监督的安全氛围。当我在施工现场发现违章时，公司生产、安保科长、违章人员单位负责人、违章人员、在场的其他人员均要受到考核。为了确保施工安全，我要求公司安科人员每周不少于一次到基层单位进行安全稽查。而且自己也经常深入施工现场进行安全稽查。

3、在做好客户安全用电方面，今年，我把渔塘安全用电作为一项专项工作来抓。

4、在做好优质服务方面，3月29日，我到太和供电所门前参加大型优质服务宣传活动，接受客户的用电咨询。为了避免服务乱收费现象的发生，6月25日，我提出出台了《优质服务反馈意见卡二级回访制度》，该制度通过供电营业窗口人员和公司营销科管理人员二级进行服务回访，了解服务人员有无乱收费的现象。为了保证供电所人员值班到位，我常常半夜到各供电所检查人员值班情况。

1、加强自身政治学习。在政治学习方面，积极参加领导班子成员的政治学习，按时参加支部生活会活动，在支部组织的学习讨论中，带头发言，不搞特殊化，不无故缺席。

2、加强自身业务学习。在业务学习方面，工作之余，认真地学习了经济管理、企业管理、电力相关法规等业务知识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，增强领导才能。

1、能严格要求自己，讲原则，不为个人谋私利，没有收受不正当的礼品礼金。

2、对分管的工作中重大问题和资金使用都没有自行做主，而是提请集体讨论，没有违反“三重一大”（重大问题决策、重要干部任免、重大项目投资决策、大额资金使用）规定。

3、个人没有同别人合伙从事经营及其他经济方面的活动，个人所有收入都是来源于正当渠道，没有不正当收入。在正常的交往中，没有利用公款办私事或招待。在上级来人工作招待中，没有大吃大喝行为。

4、在干部的任用方面，能坚持原则，以干部任免的标准来考察，不搞人情关系，严格按干部任用程序办理。

5、自觉遵纪守法和严格遵守公司各项规章制度，未参与任何非法活动。

1、学习主动性不够。由于平时工作较忙，对加强自身学习有所松懈。

2、思想政治工作方法有待创新。在配合公司支部书记进行思想政治工作方面，工作灵活强不强。

3、分管工作的检查监督还需要加强。

1、加强学习，提高素质，提高工作能力。加强思想政治理论、企业管理、日常业务等方面的知识学习，提高自己的政治判别力，加强自身综合素质建设，进一步提高自己驾驭全局工作的能力。

2、深入基层，了解民意，调查了解各种基本情况，掌握职工的想法和需求、存在的困难和问题，为基层服好务。

3、严于律己，廉洁从政。严格要求自己，带头遵守规章制度，踏实做人，扎实做事，改进工作方法和领导方法，认真履行职责，努力完成各项工作任务，为全乡的经济及社会发展做出自己应有的贡献。

4、与班子成员加强团结，带领公司干部职工圆满完成公司下达的各项工作任务。

5、在新的一年里，我计划大力开展配网维护建设工作，以电网能应对恶劣自然环境的考验，提高供电可靠性，让客户用上满意电。

各位代表，以上是我个人的年度述职述廉，请大家对我今后的工作予以监督。

渠道经理年度总结篇八

20xx年x月x日，经xx有限公司董事会的任命，我担任副总经理一职。这x个月里，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、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成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾x个月来工作，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、运营总监、财务总监。由于我们团队只有x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共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监来完成。

注重企业文化建设，提炼xx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。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，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xx的大团队：组织xx高管赴xx参加摩尔拓展训练，培养xx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。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在x个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先□xx与xx有限公司□xx汽车俱乐部有限公司及xx汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次□xx

与xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立x周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与xx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□xx正与xx酒店xx茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx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xx成立x个月，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!

渠道经理年度总结篇九

尊敬的领导：

您好!

忙碌中，不觉来__公司已近两月。回顾此期间工作，在营销部_经理的带领及各位同仁的大力帮助下，开展了一些协助性的工作。现将有关情况、自我之不足及今后工作方向简要述职如下：

一、主要工作完成情况

1、跟进、协助_经理与客户的谈判，带领客户现场考察土地。

2、前往__区、__区与__区的部分楼盘进行调查摸盘。取得了第一手__市目前房地产销售信息资料，并将所做总结方案移交于吴经理，由其负责市场调查报告的编写。

3、协助、落实办公区域上墙资料与项目介绍手册的设计、制作、安装等，该内容已经全面完成。

4、按照经理的指示负责制定土地转让流程、地块确认流程、地块价格确定流程以及下一步开发公司运作所需要的各项流程。该流程经过总部企划部的专业指导已经进行优化，目前严格执行中。

5、在_经理的要求下负责项目活动纪念册、内部走廊上墙资料等宣传推广内容的策划与设计。目前，活动册的制作将近完成，内部走廊上墙资料的收集正在待__办公室给予提供。

6、团购住房需求信息收集表、住房需求信息收集表的内容设计，以便于科学收集报头市民的住房需求，该表已经初步完成，待经理审核。

6、完成领导所给予的其它临时性工作，比如：制定单项工作总结表、对__年下阶段的部门工作做总体布局、收集__市房地产政策等。

二、自我之不足

1、关于性格，我无法对其定论优劣，__企业一般倡导儒家礼的文化，__人相处尽管内心有斗角，表面却都是好的，这一点在__的官僚里面表现的淋漓尽致。但作为一个现代化的企业，要有突破性的发展必须消除此种心态，八仙过海，各显神通，且处处以整体利益最大化为原则。相比之下，我工作过的两家大型南方企业，并没有复杂的内杠，能够充分体现个性与能力，自我开始接触创新思维要求比较灵活的推广工作，更明显感觉到了个性与创新思维的提高，作为__第二大服装企业推广部(即企划部)的负责人由于每天面临复杂的对外推广及客户交际，锻炼了我由原来的做事小心翼翼到后来的有较大魄力。目前给同事留下有歧视他人感觉的原因可能源于此，但相信大家随着时间的推移会理解我的，因为我不想成为做事缺乏魄力的人。

2、社交方面，可能由于之前与南方发达地区人相处时间比较

久，形成了只注重工作而不注重交际的处世方式。自进入__后，深感有些不习惯，喜欢与人有水平的交谈，尤其不愿在领导面前表现自己，自认为给客人留下较好的职业素养胜过对其夸夸其谈的演说。但北方人豪爽的性子决定了许多，下一步注意改进。

3、可能由于成长经历的原因，对一些话语比较敏感。在与人相处上，一直以比自己优秀者为榜样，从中享受知识增长的乐趣，这既源于性格本性，也有前期领导的影响。它在帮我提高自我能力的同时，也淡化了一些友谊，今后需要逐步调整。

4、在工作细节上缺乏细致，往往细节成就输赢，这一点在今后工作方向加以修正。

5、欠缺房地产行业实践经历，通过近来阅读一些房地产书籍及有关资料，对行业通路有了方向性的理解，但细节还有待实践。

三、今后工作方向

1、手续办理在_经理的规划下，由本人与收储中心共同合作操作对土地各项手续的办理，由于之前没有此方面从事经历，因此，在做的过程中要处处留意并记录各项细节，做好下一步工作计划，与收储中心_经理通力合作，并及时就工作进展状况向_经理汇报。制作一些如可行性报告等重要的文件时要站在营销和市场的角度及总负责人的高度统筹策划，决策度伸张有弛。

2、形象推广尽管之前在__集团时就开始接触并负责品牌推广工作，但由于房地产行业投入资金巨大，操作细节与服装品牌推广有一定不同，相信在大方向上应该是一致的。因此，必须持谨慎乐观的态度，谨慎决定细节，乐观把握尺度。近期推广思路：

a.选择几家广告策划企业作为战略合作伙伴，该策划单位不分地域限制(做实地考察)，以较强的策划、平面表现实力及成本最优为原则。

b.广告制作尽量完全本地化，选择并备案几家实力强的广告制作合作公司，作为战略伙伴并及时优化。

c.年前完成对各类广告公司按照业务内容不同进行分类，每类业务的公司储备至少三家，以保持竞争和防范风险。

d.下一步广告策划公司考察内容：总人数、主要策划人员简历极其成功策划案例、公司主要策划方案、工作流程内容、创意水平、平面设计水平、信息情报收集和分析能力、房地产行业策划经验、合作态度、工作流程内容、收费情况、企业规划等。

e.下阶段工作计划及20__年工作计划方案确定后，根据工作计划方案制定推广方案。软性先行，硬性跟进。最好销售前五个月做一次以新都市区、与政府合作或企业形象等为主题的软性推广，可以考虑报纸、电视、电台等，方案待定。

3、日常工作

a.协助_经理对土地销售的跟进。

b.整合下一步开发公司运做的各项流程，并请总部企化部改进，以更加符合企业实际。

c.协助_经理完成对__市房地产市场调查方案的整合。

d.完成未完成的各类宣传资料的设计和制作。

e.加强并调整学习方向，让how大于what(因为通路略有所知)。

f.其他临时性工作作为营销部一员，做好本职工作是我对自己最基本的要求，我也深知领导对本人工作的期望，能在_总、_总及_经理的指导下做出些许成绩或对企业有所贡献，是我努力的方向和初衷。

此致

敬礼!

述职人：___

20__年_月_日