

2023年中石化加油站经理述职报告总结

加油站经理述职报告(模板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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

中石化加油站经理述职报告总结篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

现将一年来我的工作情况向大家作以汇报：

一、加强学习，不断提高自身素质。

今年一来，在加油站经理的带领下，我认真学习“标准站创建要求”、“加油站管理规范”、“六条禁令”和业务知识，不断提高自身素质、文化修养，熟练掌握操作技能，并每天书写学习笔记。在加油站落实标准站创建“二十四”字要求和“卸油操作规程”，使员工的操作规范化，工作有序化。在日常工作中，定期组织员工学习业务知识，培训员工技能，并进行考核，使每位员工都成为合格的职员，为全年各项工作取得好的成绩打下坚实的基础。

二、加强内部管理，提高服务质量。

一年来，我在加油站经理的带领下，严格按照“加油站管理规范”和“标准站创建”的要求，资源统一配置，严把进油渠道，及时与业务联系，申请配送油品。1—11月份共计接卸油品车，拉油车辆无论白天、夜晚还是节假日到站，都及时

进行接卸，并严格按照卸油操作规程，规规矩矩作业，核对铅封，核实油品种类、数量、质量，然后在接卸，并严格按照操作规程和加油站工艺流程操作，确保油品质量、数量和安全工作无差错。严把库存，做好卸前、卸后计量、日计量，随时掌握库存，保证油品供应。每月进行一次库存盘点，及时准确掌握油品进、销、存数量和损溢情况。严把销售数、质量，按期送检计量器具，检定加油机，为顾客提供质优量足的油品，顾客数、质量零投诉。在营业现场帮助员工做好各方面的工作，遇到问题耐心的向顾客做好解释工作，赢得了顾客对加油站的信任，提升了中国石油的形象。

在设备管理工作中，严格按标准站创建要求，整整齐齐，按期检修，按时巡检。3月份按期申报，及时检修消防器材和更换药剂，为加油站的安全提供保证。每周对不运转的发电机试机一次，按季节温度的不同更换机油，并维护保养，使发电机随时处于良好的状态。对加油机、油罐及附件、电器线路及设施进行日常巡查，每月进行一次安全检查，发现问题及时处理。每季度检修一次阻火器，保证各种设备安全运行。作好各类记录，使各项工作规范化。在日常工作中，以身作责，关心员工生活，搞好环境卫生，着装整洁，微笑服务，文明礼貌，在任何时候都把顾客放在第一位，让顾客切实感到满意，定期和不定期到周边企、事业单位进行拜访，建立客户档案，争取来站加油，增加油品销量。以良好的环境和优质的服务赢得了顾客的好评，提高了加油站的销量。

三、落实hse管理，提高安全知识。

安全是做好各项功能工作的前提和基础，只有安全才能出效益。在工作中，我严格要求自己，从思想上高度认识安全工作的重要性，时刻保持高度警惕，操作规规矩矩，严格要求，坚决杜绝违章操作。接卸油品严格按规范操作，安全设施，消防器材摆放整整齐齐，杜绝违章作业。营业现场发现违规操作现象及时制止。督促提醒营业人员按规定投币，做好自身防护，保证人身安全。加油设备及时维护，不带病作业。

现场发现不安全因素，立即进行清除，加油站无力整改的隐患，每月上报一次隐患台账。坚持值班制度，把加油站的安全放在第一位。加油站每周召开一次安全例会，对员工加强安全教育，杜绝了“三违”现象的发生。组织员工定期和不定期进行消防演练，制定各种安全事故应急预案，要求每个员工熟悉应急处理程序，熟悉各自的职责。在日常工作中切实负起责任，现场进行监督、检查，发现隐患及时上报，及时整改。11月底因工作需要，我到旅游路加油站进行施工监管，工作深红尽职尽责，确保了安全无事故。四、廉洁自律，以身作则，忠实履行增加的职责。

一年来，我时刻牢记自己的职责和责任，时时处处严格要求自己，认真学习，不断开拓进取，廉洁奉公，秉公办事，主要做了以下几点：1、认真学习党和国家路线、方针、政策，不断提高自己的思想政治素质。2、是严格履行《领导干部廉洁自律承诺书》，《职业道德规范确认书》，以身作则，模范带头，在加油站内部管理中，坚决做到公开、公平、廉洁自律、奉公守法。3、是积极教育和引导员工遵章守纪，开拓进取，开展站文化建设，保持了良好的站风。

回顾一年的工作，虽然取得了一定的成绩，但也存在着不足，在业务理论和组织能力上还有待进一步提高，综合素质上距公司要求还相差甚远，在今后的的工作中，要进一步强化敬业精神，增强责任意识。诚心的希望各位领导和同事提出批评和建议，使我的工作成绩更上一个台阶。

谢谢大家！

中石化加油站经理述职报告总结篇二

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我叫xxx□中共党员，现在任中国石油xx加油站站长。今天我站在这里，一种巨大的荣誉感浸满了我的心中——我为我是一个石油工作者而感到骄傲和自豪。

在即将过去的20**年里，我们公司在各位领导的带领下，在所有员工的共同努力下，克服了重重困难，各项工作有条不紊的进行着。中国共产党第十七次全国代表大会的胜利召开，更是给我们带来了一个千载难逢的发展机会。有这样的机会，就要去把握。所以，我继续竞选xx加油站站长，作为我事业的中心。

20**年末，我当选为xx加油站站长。在这五年中□xx加油站在我的带领下取得了一系列骄人的成绩：成品油销售量逐年递增，安全工作有条不紊的进行，管理方法不断创新，服务质量不断上升，员工能力不断提高……在20**年中，我们加油站面对激烈的市场竞争，销售量不仅没有下降，反而有上升的趋势，超额完成任务xx吨。没有竞争，就没有发展，我也在竞争中，总结了一系列经验教训。我深信凭借着我在xx加油站丰富的工作经验，力争赢得胜利，连任成功。

下面，我就说说我竞聘xx加油站站长的理由。

第一，地理环境。锦山镇是富锦市的一个大镇，人口较多，交通便利□xx加油站坐落在同三公路113公里处，地理位置优越，供油半径为10公里左右。农业机械化发达，水稻种植面积颇具规模，农业用油量占80%左右。西山风力发电二期三期工程开始动工，柴油需求量也不在少数。得天独厚的地理优势，使得成品油销售量不可能过低。

第二，人际关系。良好的人际关系，可以发展更多的客户。我成长在锦山镇，到现在任xx加油站站长已经有五年之久。因此，锦山镇的大多数人我都熟悉，有些已经成为好朋友，好哥们。对于日常用油，他们肯定光临我们加油站，这一部

分顾客确保不会流失。锦山镇的一些企事业单位，大多数都已经成为我们加油站的定点加油用户，例如风电公司，锦山林场，派出所，地方道等等。他们的领导，已经和我们达成共识。另外，锦山镇所辖属的大小村屯，村领导也大多和我取得联系，帮助我们加油站宣传中国石油的品牌和形象。还有，就是非固定用户的大批量用油。例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

第三，服务管理。在市场竞争如此激烈的今天，我们彻底改掉坐等收钱的“官商”心态和作风，及时导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，改坐等加油为站位加油，加油员使用统一的文明用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则锦山加油站的服务质量。()经过我们员工几年的努力，现在的服务质量较20**年以前，有了翻天覆地的变化。加油十三部曲，收银六步曲等一些基本的服务已经接近规范化。

第四，安全教育。为了提升安全性能，让顾客能放心来我们站加油，我们每周都会进行一次安全生产方面的学习，全面地开展员工安全教育，确保了安全工作万无一失。

第五，软件建设。加油站软件建设在上级各项检查中占了很大的比例。在这一点上，我认为我们xx加油站已经做得比较到位，各种表格规范化系统化，并能及时填写。作为高速公路路边重要的加油站，不在惧怕突发性检查。

如果我能再次当选为锦山加油站站长，我一定继续发挥工作中的优势力量，加大销售力度，发展更多的客户，在安全、服务和软件建设上，更上一层楼。

谢谢大家！

中石化加油站经理述职报告总结篇三

本人xxx出生于1987年，中专学历，20xx年11月16日应聘于中国石油安顺分公司木扎站当加油员。

20xx年11月至20xx年xx月在安顺分公司木扎站担任加油员，期间荣获20xx年度贵州公司优秀员工称号。

20xx年xx月至20xx年8月担任坝凌河站计量安全员兼职便利店主管，期间荣获20xx年度抗旱及三创一办先进个人称号。

20xx年8月至现在在夏云站担任计量安全员兼职便利店主管、十字站经理、坝凌河a站经理、凯达站经理，期间荣获20xx年度先进站经理称号。

中国石油贵州安顺销售分公司凯达加油站位于安顺市镇宁县大山乡，离镇宁县xx公里，离安顺市21公里，该站是一站跨两路，一边是sxx2省道贵烟线，一边是老贵黄公路，老贵黄公路么铺路段封断，sxx2省道贵烟线杨家桥路段翻修，经常堵车。7公里范围内共有5座加油站，其中：中石化3座，中石油1座，社会加油站1座，间距短，竞争激烈，正是这样的环境让我的梦想从这里开始。20xx年7月我接任中国石油贵州安顺销售分公司凯达加油站站经理一职，接站伊始，可谓艰难重重，我和我的员工秉承中石油敢打敢拼的铁人精神，积极开拓市场，我们的努力正在改变着这里的一切，就在一边封路，一边修路经常堵车的情况下我站能保持日均销量15吨，我们由原先的几个客户增加到现在的16个，其中，流失客户回头率占50%，新增汽油客户3个，柴油客户6个，小额客户3个。现在我把近年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下：

员工好的思想和优质的服务至关重要，客户只开发，不维系，效果为零，如何把员工的被动思想转变成主动思想？在此之

前我只一味的注重开发客户，而忽略了现场的服务和员工的思想状态，结果是油品增量效果不但不明显，销量反而呈现出了下滑趋势。通过现场与客户沟通，与员工座谈，分析原因，终于发现问题的根源所在，因为员工不了解绩效考核办法，更不了解销量和工资的逻辑关系，所以员工的服务热情不高涨，那么客户进站加油的热情肯定也会受到影响，如此反复几次，客户肯定会流失。问题找出来了，可是该怎么办呢？于是我利用下班时间给员工讲解绩效考核办法和加油站管理规范，让大家真正了解增加客户，提升销量给自身带来的好处，提高服务意识才是销售生存的基本之道，让大家主动去开口销售，既提升自身素质，又提高加油站的服务水平，在这种良好的工作氛围下，客户在增加，销量在提升，员工的综合素质也在提高，真心服务，真诚待人。

我站长期坚持对车主进行安全教育和安全知识的宣传，并注意通过典型案例的分析，强化车主的自我防范意识，增加客户对凯达站的了解，让顾客感受到进站的安全，真正成为客户业务上的伙伴，生活上的朋友。为切实保证加油站的安全经营，我站牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。抓好员工的劳动纪律、消防安全、应急知识的教育。每周组织一次安全大检查，落实隐患整改，确保安全运营。在日常工作中，严格日巡检，做到“预防为主，防消结合”，确保无安全事故，在我们站员工的全体努力下，站内无发生过安全事故，安全事故为零。为加油站的安全运营提供了好的保障。

胜任凯达加油站经理一年来，我在各个方面都严格要求自己，无论是协调方面，还是在解决问题能力方面，我都能很好的处理，我站属于乡村站，消防安监部门的检查非常多，而且面非常广泛，尽管如此，一年来，我站迎接各个部门检查从来没有大的问题，也没有大的安全方面的隐患，更没有因为我们的不合格而被封过站。

坚持日安全巡检制度，发现安全隐患及时纠正处理。杜绝一

切安全隐患。确保全年安全事故为零。

卸油前要检验油品是否合格，数量是否相对，要求计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

实现销售新突破。开展圈内客户再摸排，细化客户档案，了解客户习性；开发新客户，加强对潜在和游离客户的宣传；固定客户维系责任到人，利用老客户带新客户，持卡客户带动未持卡客户，大力开发团体客户和机构客户；利用一切条件切实落实全员销售，宣传薪酬激励制度，加强销售技巧培训，利用品牌优势扩大影响力。实现销售新突破。

以上是本人近年来所做的主要工作，在以后的工作中，我要不断的学习，充电。不求轰轰烈烈，只求踏踏实实。在日常工作要时时鞭策自己，我的岗位很平凡，但我要把这个工作当作自己的一份事业来做，踏踏实实，一步一个脚印，带领我们全站员工振奋精神，百尺竿头更进一步。为中石油的发展做出自己最大的贡献。

中石化加油站经理述职报告总结篇四

本人，出生于1987年，中专学历[]20xx年11月16日应聘于中国石油安顺分公司木扎站当加油员。

20xx年11月至20xx年xx月在安顺分公司木扎站担任加油员，期间荣获20xx年度贵州公司优秀员工称号。

20xx年xx月至20xx年8月担任坝凌河站计量安全员兼职便利店主管，期间荣获20xx年度抗旱及三创一办先进个人称号。

20xx年8月至现在在夏云站担任计量安全员兼职便利店主管、十字站经理、坝凌河a站经理、凯达站经理，期间荣获20xx年

度先进站经理称号。

中国石油贵州安顺销售分公司凯达加油站位于安顺市镇宁县大山乡，离镇宁县xx公里，离安顺市21公里，该站是一站垮两路，一边是sxx2省道贵烟线，一边是老贵黄公路，老贵黄公路么铺路段封断□sxx2省道贵烟线杨家桥路段翻修，经常堵车。7公里范围内共有5座加油站，其中：中石化3座，中石油1座，社会加油站1座，间距短，竞争激烈，正是这样的环境让我的梦想从这里开始□20xx年7月我接任中国石油贵州安顺销售分公司凯达加油站站经理一职，接站伊始，可谓艰难重重，我和我的员工秉承中石油敢打敢拼的铁人精神，积极开拓市场，我们的努力正在改变着这里的一切，就在一边封路，一边修路经常堵车的情况下我站能保持日均销量15吨，我们由原先的几个客户增加到现在的16个，其中，流失客户回头率占50%，新增汽油客户3个，柴油客户6个，小额客户3个。现在我把近年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下：

（一）转变员工思想，提升服务质量，在稳定客户的基础上提升销量。

员工好的思想和优质的服务至关重要，客户只开发，不维系，效果为零，如何把员工的被动思想转变成主动思想？在此之前我只一味的注重开发客户，而忽略了现场的服务和员工的思想状态，结果是油品增量效果不但不明显，销量反而呈现出了下滑趋势。通过现场与客户沟通，与员工座谈，分析原因，终于发现问题的根源所在，因为员工不了解绩效考核办法，更不了解销量和工资的逻辑关系，所以员工的服务热情不高涨，那么客户进站加油的热情肯定也会受到影响，如此反复几次，客户肯定会流失。问题找出来了，可是该怎么办呢？于是我利用下班时间给员工讲解绩效考核办法和加油站管理规范，让大家真正了解增加客户，提升销量给自身带来的好处，提高服务意识才是销售生存的基本之道，让大家主

动去开口销售，既提升自身素质，又提高加油站的服务水平，在这种良好的工作氛围下，客户在增加，销量在提升，员工的综合素质也在提高，真心服务，真诚待人。

（二）以多种形式开展防灾知识的宣传，切实保证加油站的安全经营。

我站长期坚持对车主进行安全教育和安全知识的宣传，并注意通过典型案例的分析，强化车主的自我防范意识，增加客户对凯达站的了解，让顾客感受到进站的安全，真正成为客户业务上的伙伴，生活上的朋友。为切实保证加油站的安全经营，我站牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。抓好员工的劳动纪律、消防安全、应急知识的教育。每周组织一次安全大检查，落实隐患整改，确保安全运营。在日常工作中，严格日巡检，做到“预防为主，防消结合”，确保无安全事故，在我们站员工的全体努力下，站内无发生过安全事故，安全事故为零。为加油站的安全运营提供了好的保障。

1、自我评价

胜任凯达加油站经理一年来，我在各个方面都严格要求自己，无论是协调方面，还是在解决问题能力方面，我都能很好的处理，我站属于乡村站，消防安监部门的检查非常多，而且面非常广泛，尽管如此，一年来，我站迎接各个部门检查从来没有大的问题，也没有大的安全方面的隐患，更没有因为我们的不合格而被封过站。

2、今后的工作思路

（1）增强安全生产意识，遵守公司安全管理规定。

坚持日安全巡检制度，发现安全隐患及时纠正处理。杜绝一切安全隐患。确保全年安全事故为零。

(2) 对油品严格把关，确保合格。

卸油前要检验油品是否合格，数量是否相对，要求计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

(3) 加大客户开发和维系力度。

实现销售新突破。开展圈内客户再摸排，细化客户档案，了解客户习性；开发新客户，加强对潜在和游离客户的宣传；固定客户维系责任到人，利用老客户带新客户，持卡客户带动未持卡客户，大力开发团体客户和机构客户；利用一切条件切实落实全员销售，宣传薪酬激励制度，加强销售技巧培训，利用品牌优势扩大影响力。实现销售新突破。

以上是本人近年来所做的主要工作，在以后的工作中，我要不断的学习，充电。不求轰轰烈烈，只求踏踏实实。在日常工作要时时鞭策自己，我的岗位很平凡，但我要把这个工作当作自己的一份事业来做，踏踏实实，一步一个脚印，带领我们全站员工振奋精神，百尺竿头更进一步。为中石油的发展做出自己最大的贡献。

中石化加油站经理述职报告总结篇五

今年3月，我从xx加油站调至xx加油站工作。近一年来，在处、公司的正确领导下，紧紧围绕公司工作理念，在各位同事的大力支持和共同努力下，尽心、尽职、尽责完成每一项工作任务。现就近一年的思想、学习、工作各方面情况汇报如下：

一、加强学习，注重思想政治素质和业务能力提高。

在工作之余，我自觉加强了党的理论知识学习领会，理论联系实际，是我们党一贯坚持的三大作风之一，是我们党具有旺盛创造力和持久战斗力的关键所在。要坚持理论联系实际，

紧密联系本部门的工作实际，紧密联系广大党员的思想实际，坚持学以致用、用以促学。二要指导实践。实践是检验真理的唯一标准。三要讲求实效。学习宣传贯彻落实，是一个循序渐进和融会贯通的过程，不是一蹴而就的事情。学习的方式如何，将直接影响到效果的实现。

思想是行动的先导，学习是进步的阶梯。党员领导干部作为学习宣传贯彻党的精神的组织者、实践者、推动者，必须先学一步、学深一层、学透一些，要带头学、主动学。

二、尽职、尽责，努力工作

(一) 抓好安全教育、抓好安全管理

加油站是经营易燃易爆危险品的场所，员工的安全意识不强、操作不正确都可能酿成大灾难。因此，我在平时的管理工作，十分重视安全工作，具体有：一是从思想上，努力提高全站人员的安全意识，逢会便讲、时刻注意互相提醒、互相监督，还以“安康杯”“安全月”、“百安”活动、“安康杯”活动为契机，通过消防培训、演练等形式切实提高人员的安全意识和技能；二是从制度上，严格落实上级下发的各项安全管理制度规定，严格安全的制度管理，如：禁止向塑料桶加油、禁止雷雨闪电时加油等；三是从检查上，勤检查、重整改、杜绝隐患，我们坚持值班站长每天检查安全，坚持站员交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有渗漏情况时及时处理，杜绝了各种隐患；四是从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好了防火、防静电、防雷击、防洪、防冻、防抢等安全工作。

(二) 采取灵活性措施抓好经营工作

今年，我们的经营销售工作可分两个阶段，前10个月时要加大销售期，后两个月是要求限量销售期。1-10月份，在努力

创收工作中，我们抓优质服务，努力争取客户，对进站的每一位客户我们做到了“来有迎声、走有送声”、热情周到；对有困难的客户及时给予力所能及的帮助，以努力实现“以客户发展客户”的目的；对客户提出的建议认真采纳，争取效益，尽全力加大了油料的销售。

10-12月份，进入油荒期间，我们及时调整工作思路，在努力保老客户的同时，做好了限量和客户解释工作，在解释中，我们“动之以情、晓之以理”，细致、耐心，得到了客户的理解和支持，客户都按规定进行排队、限量加油，站上车辆秩序井然，平均日销柴油900多升，较好地控制住了油料销售数量。

总之□xx年，我们加油站根据不同市场形势和上级要求，采取灵活的工作思路和措施，较好地完成了全年工作任务。

(三) 克服困难，努力抓好规范管理工作。

今年□xx加油站外修路时间长、污染大，每天的沙尘就像下雾一样，卫生打扫难度比以前增加了几倍，为了员工的健康，我提议给站上每人配备了一个口罩，同时坚持了站上卫生每天打扫、一天中又不定时地清扫垃圾等保持了站内整洁。针对今年上级到本站来检查时提出的问题，我们及时从站上物品摆放、内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面进行了规范要求、细致要求，促进了各项管理的进一步规范，站容站貌的改善得到上级的肯定。

(四) 团队建设方面

融洽、和谐的工作氛围是我们都希望有的，也是抓好团队建设的一个重要标志。今年，我站从细节入手，在团结协作、相互支持等方面努力加强了团队建设。如：除在站上沙尘大时，给每位员工配备一个口罩外，我见今冬夜间值班时特别寒冷，又给每位员工配备一双线手套；在进站车辆较多时，我们其它

同志会主动上前协助上白班的加油、收款;在交接班时相互配合,做好了交账及加油工作;在有上夜班或要上夜班的同志休息时,其它同志做到了关门、开门都轻手轻脚,避免打扰其休息,等等。

三、不足及努力方向

一年来,本人尽了自己的努力,做了一些工作,这一切都离不开处、公司的正确领导和决策,离不开各位同事的大力支持和团结奋斗。在此我深表感谢。成绩属于过去,挑战就在前面。我清醒的认识到自身素质有待提高:一是工作经验有待积累,二是工作方法有待转变,三是业务知识有待加强。今后,我一定多学习,多思考,发扬优点,克服不足,坚持在干中学、学中干,不断提高自身素质和业务能力,为单位的发展而努力工作,绝不辜负领导的期望和同事的信任。当然,我也诚恳的希望,在今后的工作中,能得到大家更多的指点和帮助。

以上述职,若有不当不妥之处,敬请领导同事批评指正。谢谢大家!