

新华书店经理个人述职报告(精选9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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，我们一起来看看吧。

新华书店经理个人述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位代表：

你们好！

站在这里，回顾三年来的工作，感触很多。感到欣慰的是，我在院办公室副主任这个岗位上，为医院的快速发展作出了一份贡献，较好地履行了自己的职责；但遗憾的是，由于自己的能力和水平所限，工作上还存在许多问题和不足。下面，把三年来的工作简要述职如下：

xxxx年，我从临床科室来到院办公室工作，角色和职责发生了很大变化。在领导和同志们们的热情帮助和大力支持下，我从头学起，从零做起，从新干起，院办公室的每一项工作，做到边干边学，在实践中历练，在历练中提高。一是向书本、报刊和网络学。读书、看报、上网已成为我获取知识和信息的三大法宝，记读书笔记、积累报刊资料、下载网上文件已成为我每天必做的功课。的更新是永无止境的，要做好办公室工作，首先要不停地学习、学习、再学习。二是向院领导学。在办公室工作艺术，使我受益匪浅包括在座各位的医院每位同事都是我的老师写作水平，我都从中学到了很多，使自己的思想意识和工作水平取得了很大进步。

院办公室作为医院沟通上下、重要的，可谓“干好了默默无闻，干砸了轰轰烈烈”言一行，积极配合好主任的工作，做到到

位不越位，对上不轻漫做到严于律己，宽以待人，时时、事事注意团结同志，维护领导的权威，维护医院的形象，维护医院的大局。文处理工作。对于领导交给的每一项材料写作任务，常便饭。据粗略统计，三年共撰写各种材料了20xxxx年以来《医院院志》和《医院规章制度》的编印和修订，在医院文化建设和加强医院管理方面作出了有益的贡献。检查，并不断改进工作方法，编好每月的《质控简报》共同做好医院宣传工作。努力发挥自己的能量，的参谋助手。一方面，积极收集整理有关信息，进行调查研究，为领导决策提高参考，协助领导处理好日常事务；一些敏感问题上，不等，全力保障一线需要。六是做好档案管理，提升管理水平。经过我们的积极努力和认真准备，档案管理工作得到了省卫生厅和省档案局的充分肯定，级，使医院档案工作上上了层次、上了水平。

走上办公室这个岗位后，受的条件和优势，在任何情况下，所惑。扎扎实实做事、堂堂正正做人。在与同事们的合作中，甘为他人做嫁衣、作铺垫，把别人的工作当作自己的工作，，与领导接触的机会较多。三年来，收获良多。三是向同事们学。古人说我较好地完成了各项工作任务。在宣传材料的写作、出色地完成了各项宣传任务。另一方面，我不断提醒自己执着地追求，把别人的困难当作自己的困难，三年来，我越来越深切的体会到，知识和信息，，无论是为人处事、管理经验，还是业务能力、联系各方的枢纽。

三年来，我始终注意把握好自己的一都能按时按要求完成，300余篇，约积极协调组织各有关部门做好每月的质控医院形象广告的制作、五是充分发挥服务职能，热情为各科室和全院职工服务，把一线的事、病人的事看成院办公室的大事，守得住清贫，严格遵守党纪国法，积极协助院办主任做好，三人行必有我师。从不同角度看它的职能和作用是非常特殊和，对下不张狂；日常工作中，一是完成了大量的文件起草和公加班熬夜成了家50万字。二是与同志们一起完成电视广告的发布等方面，努力做好领导特别是在车辆调配使用等不

推、不脱、档案管理工作被认定为国家尽力地干好，不同别人计较享不把以权谋私看作本事，不为利所缚、不为欲从而赢得同志对我们工作的支，院领导的人格魅力、领导风范和工作协调左右、三年来，三是在质控方面。四是与相关科室同志们密切合作，坚持向一线倾斜，要经得住诱惑，对待名利始终保持一颗平常心。努力做到不为名所累、持与合作，创造更加宽松、和谐的工作环境。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

新华书店经理个人述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

自从我xx年xx月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止xx年xx月，我总共完成了xx万元的销售额，完成了全年度销售额的xx%□现将一年以来的销售工作总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；

- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。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，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于xx系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：今年九月份□xx分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约xx吨、重晶石xx吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车

到xx分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩xx吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对xx区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

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[]xx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xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重

点放在xx区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如□xx电力局□xx电力局做为重点，同时xx供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好xx油矿的电气材料采购，三是在xx区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对xx地区县局无权力采购的状况，计划对xx供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做xx有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)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。

(四)为确保完成全年销售任务，自己平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。

六、对销售管理办法的几点建议

(一)xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时

间进行销售策划。

(四) 由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

述职人□xxxx

xx年xx月xx日

新华书店经理个人述职报告篇三

尊敬的各位领导、各位家人：

大家好!我xx年10月加入我们味美公司团队，担任生产厂长，我主要负责生产计划的定制工作及生产控制体系的建立与完善，组织安全、文明、均衡生产;建立、实施和保持质量体系有效实施质量管理;组织新设备的调试、维修、和技改项目方案的制定;本部门《规章制度》的制订、执行和检查等工作。

回顾xx年的工作，在各位家人的大力支持下，在生产系统全体员工努力下，按照公司领导的工作安排、目标任务、努力工作、拼搏向上。我始终将“责任、诚实、激情”作为自己的从业准则，时刻围绕质量、卫生、安全、效率来规划工作内容，设定工作标准，积极学习、实践，采用先进的、实用有效管理方法(管理系统：制度+流程+标准+工具+检查)来推动生产部的各项工作。现将xx年的各项工作向公司各位家人汇报如下：

(认真、快、保证完成任务、绝不找借口)

在公司领导的帮助和各部门的支持协调下，生产厂的全体员工积极努力，调配各种生产资源，提高生产效率，年加工完成429.330吨，完成年初计划(xx年年初计划年完成450吨)

的95.4%。

不管天气、设备等客观原因，我们都克服困难，使准时交货率达到98%，很好的保障了公司的及时出货，进一步的提升了客户价值。

xx年经过全体员工的努力，在全年的工作中，未发生重大食品安全和质量事故，食品安全和产品质量有了更好的保证，出厂检验合格率达到100%，国家相关职能部门抽检合格率为100%□xx年生产安全与食品安全事故为零。

酒划;自动化设备投入计划;设备设施检修、技改计划;销售淡季库存计划等确保产量、质量、的各项管理措施。相对严谨科学的工作计划很好的指导了生产部的的主要工作，使生产厂的工作能够正常、有序进行□xx年生产模式订单划加为计生产模式。整合订单信息，减少了生产的盲目性，将不同订单的同类产品尽可能一起生产，以减少频繁换产品、清洗等的时间，提高单位时间内的产量。特别是在年底，由于天气及原料等原因，将部分产品改为计划生产，专线生产，极大地减少了更换品种等无效的工作，提高了生产效率。圆满地完成了公司满足客户发货的任务，并且保证了充足的备货。10月份通过合理的计划库存，将未来几个月销售的生产任务前提，也使整个生产更加有序均衡，员工收入基本平稳，同时引进自动化设备，缓解生产压力，购进1套自动灌装设备，改造输送带，使之快速发挥作用，将调味油包装产能由日均2吨增加到10吨。后期随着市场情况，均衡生产配合销售缓解库存压力。

工作环境会影响到一个人的心情，而心情会影响到工作效率，清洁有序的工作环境才能保证员工作业的高效率□xx年，生产车间以“于细微之处着手，塑造味美新形象”为指导思想，加强推行5s管理方法，即将整理、整顿、清扫、清洁和素养融入生产车间的日常管理。以实现创造清洁有序的生产环境，

从而提高企业形象;提高生产效率;提高准时交货率;减少故障,保障品质;加强安全,减少安全隐患;养成节约的习惯,降低生产成本;缩短作业周期,保证交期;改善企业精神面貌,形成良好企业文化。

xx年设立了现场品管岗位,并有专业的品管员在生产过程中,认真实施推进质量管理体系,完善规范了7份生产部的设备操作标准(提升机操作程序、粉碎机操作程序、包装机操作程序、离心机操作程序、喷码机操作程序、胶囊机操作程序、压盖机操作程序)2份管理标准(员工岗位技能考核办法、车间员工绩效考核细则)和3份生产技术标准(冷提工艺产品作业指导书、热提工艺产品作业指导书、油炸工艺产品作业指导书),使生产部各环节人员都能做到工作有章可循,有法可依,以保障生产系统的正常有序工作和产品质量的稳定提高。

在生产过程中,组织生产车间推行设备管理点检活动模式,结合方生产厂的实际情况制定并完善了实施方案。该方案以搞好机械设备维护管理,促进机械设备管理制度化、规范化、科学化方针,通过逐步提高机修工的技能水平和提高机械设备装备水平,最终使机械设备维护管理水平走向良性循环轨道。

制定全面设备维护计划,确定与本单位实际情况相符的有效执行的措施和准备具体实施办法,主要包括组织员工进行点检培训,成立全面生产维护小组,制定全面生产维护目标和政策,自主维修方案,视具体情况为维修和操作人员提供补充培训,以形成设备的初期管理体制,坚持全面生产维护并对计划加以完善以求持续改进,完善实施工作,提高全面生产维护水平。在整个维护过程中,全程监督检查,并及时整改。

为了确保生产和设备的安全、稳定、正常运行,保证订单的按时、按质完成,提高生产车间的综合产能,提升生产车间的整体自动化设备□xx年,我组织对生产车间的各项设备的运

行状态进行统计，针对运行不良的设备，坚持以预防为主，日常保养和、定期维护、消除隐患、运行良好为主的方针，进行一级、二级维修项目的分类，根据分类状况，制定维修、改造方案。

为了提高生产效率，顺应企业发展的大趋势，同时也为了解放更多的劳动力投入其他重点产品的生产，提高生产效率，保证预期产量的完成，在公司领导的大力支持和带领下，5月份，投入使用1套自动灌装设备；自动化设备的投入使用，大大提高了我方便面车间的生产效率，加快了公司发展的步伐。

同时公司生产厂还新增加2条生产线(感恩礼品生产线和肠健康产品生产线)为公司以“稳中求进”中的进做好了一片拼图。

xx年，在公司领导的大力支持下，在有公司个部门配合支持下，在重点实施安全生产工作的基础上，我结合年初签订的安全生产目标责任书和单位实际，坚持“学习、创新”的管理理念，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，落实了生产部的安全生产责任制，强化对一线作业人员安全培训，加强安全生产管理，较好地完成了安全生产工作任务，促进了各项工作的顺利开展。

在全面总结去年安全生产工作的基础上，对xx年安全生产工作进行了安排。生产部成立了安全生产领导小组，各个班长签订了安全生产责任书，明确了各班的安全生产责任及安全生产任务，把安全生产责任通过责任书的形式予以明确，使安全管理工作落实到每一个在建项目，贯穿到每一项工作的始终。

根据公司要求，结合生产厂实际情况，对员工分批进行了生产操作技能及安全生产培训，提高了员工的生产操作技能及安全生产意识，并时常进行安全、设备现场管理综合检查，加大安全巡视力度，消灭安全隐患，达到安全生产目的。通过培训提高了职工的安全生产操作技能和遵守安全生产规章

制度的自觉性，提高了安全生产管理人员的工作水平。每周二、周五进行安全卫生检查，排除安全隐患，力争把不安全事故和隐患消灭在萌芽状态。

通过一年的不懈努力□xx年全年安全事故为零。

居快精细化管理进程，根据调味油生产工艺流程，在调味油生产的整个周期内从细节上进行成本管控，针对原材料和损耗制定量化标准，制定并逐步完善了更科学有效的管理制度，对成本进行数字化管理。以达到节能降耗的目的。实行全员成本管理方法。将成本目标分解到个人。形成人人参与，人人有责的成本核算网。

定期开展全面或专题工艺、成本、设备分析会，公布成本数据，搞好生产分析、指标分析、投入产出分析。分析会采用多种形式：按日分析、定期分析、专题分析、综合分析等。总结经验，找出教训，并提出改进的具体措施。每个班组长作为一线的成本核算员，要求认真学习业务知识，坚持原则，工作认真负责，对本班发生的各项费用进行审核、考核。

实施并完善生产车间各种物料工艺使用。通过制定合理的生产计划和物料需求计划，加强物料控制，改变以前不合理的领料方式，提高生产效率，持续降低生产成本，在投原料相同的情况下，生产周期相较20xx年用时更短，足以说明生产效率得到了提升，生产成本有一定程度的下降。

配合采购部提高物料的及时配套率，加强高质量物料的采购率。通过制订合理的物料请购计划、重点跟进不易采购的及易延误交期的物料、及时推动相关部门改善物料及时供应问题等措施，外购物料的及时到货率均有较大的提高。从而使生产厂能更合理地安排生产，减少因为原料和辅料不合适、质量不好造成的损耗，有效的控制了生产成本。

为了团队的绩效提升，制定年度培训计划，针对车间一线员

工;从理论知识、实际技能、工作态度三个方面进行质量、安全、卫生的培训，每天晨会安排生产任务的同时做简单的培训，每周组织一到两次业务学习教育，通过讲授和现场实操演练，相互交流，研究和学习改进业务技能;及时对培训效果进行评估。共计集中培训39次，参训人员达到720人次，使员工掌握了各项规章制度、岗位职责、工作要领，改善了工作态度，提高了员工的工作热情，培养了团队精神，提高了员工的素质，提升了员工履行工作职责的能力，改善了工作绩效。

一个企业的发展只靠优良的设备是远远不够的，只有激发员工的内在动力，使员工的个人发展与企业的可持续发展得到最佳结合，才能在激烈的竞争中立于不败之地。xx年，同人力资源部密切合作，针对不同工作岗位制定相应的绩效考核方案。将产量、质量、卫生、安全等因素都加入考核项目，实行绩效工资。同时设立安全奖、学习成长标兵、操作标兵等制定考评细则，对员工进行物质和精神激励。营造了积极向上，锐意进取的工作氛围，极大的调动了员工的积极性，增强了工作动力和责任感，努力投入工作，使各项工作绩效得到提高。

xx年，针对生产厂团队人员的岗位有针对性的进行个人学习辅导，通过一定的规章制度、举行竞争上岗、技能培训、打造一支业务精、人品好管理队伍，确保调味油生产及质量持续稳定。

不足：1. 随着企业的发展，在工作中管理水平还不够，特别是在团队建设方面感到自己需要不断充实自己，2. 在接受新的管理理念的时候还不够积极主动，3. 不能很好的控制自己的冲动脾气，人说冲动是魔鬼，这一点我需要马上纠正。

改进。xx年工作将从以下几个方面去努力：

1. 在生产安全方面和质量安全方面：采取相应的措施，保证

在xx年生产安全事故、质量安全事故为零(已经对整个生产厂区进行区域划分，每个区域有责任负责人，对每个区域的安全等级进行划分，准备与公司商量对每个等级有相应的奖励与处罚措施，区域负责人有权对违反操作规范的人员进行教育处罚)

2. 努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为创造客户价值和增加客户价值做出自己最大的贡献和努力。

3. 强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。

4. 团结团队成员，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、各事项都能事前沟通，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，求真务实、开拓创新、奋发进取。

5. 鼓励创新，让创新形成文化，深入人心(1. 制定奖励制度、不管是什么样的创新形式都必须予以创新肯定，2. 形成制度，每人每月必须有3条以上的创新或者改进建议，与绩效挂钩，3. 通过不断的培训学习，让员工知道创新的意义及重要性)，创新越多，钱越多，员工的幸福感也会增加。

6. 适当的增加工厂员工的文化体育活动，使员工得到劳逸结合的同时得到知识文化水平上的提高(开展与公司产品、生产有关的知识竞赛，开展体育竞赛等等这些来提高员工的幸福指数)

我想□xx年通过我们大家的共同努力，味美的事业将会飞跃式的前进，我们在味美会越来越有家的温暖，同时实现我们自

己的梦想，我的述职完毕，谢谢大家。

新华书店经理个人述职报告篇四

尊敬各位评委：

我叫，年月取得大专学历，1996年被聘为政工师职称，1999年取得武汉大学行政管理本科文凭。从1996年被聘为政工师以后，我先后担任过检测站书记、公司办主任、二大队党总支书记等职务[]20xx年开始，担任油品运输分公司经理。14年以来，我连续年被评为公司模范、先进思想政治工作者，年被评为公司双文明模范、先进个人，年被评为先进党务工作者。现在，我就被聘为政工师职称以来的学习和工作队情况汇报如下，敬请各位评委审议。

我的工作岗位虽然在政工系统的时间较多，但我十分注重经济经济工作的学习和研究，早在1986年，我就取得了大庆石油学院计算机与控制工程系工业管理工程专业学习毕业证书[]20xx年，我又取得了劳动和社会保障部企业信息管理师的资格证书。与此同时，我还订阅了《世界经济》、《经济管理》等杂志，刻苦钻研不同经济时期，不同经济环境、不同经济条件下经济管理的观念和管理，攻下了“运筹学”、“营销学”等专项理论方面的知识，研究了运输行业低成本高效益的有关问题，先后撰写了《团结是基层领导班子坚强有力的保证》、《对原油运输由被动营运变为主动服务的思考》、《运用“运筹学”方法，强化“利用率”管理，切实提高车辆在油品运输中的“工作效率”》等理论文章，其中，我撰写的《降低货运成本，实现货运安全探讨》的论文，在《江汉石油经济》杂志上发表。

20xx年我担任油品运输分公司经理后，在班子成员的大力支持下，始终致力于经营管理机长健全和完善。首先是，抓好规章制度修改完善。我对分公司的各项管理制度进行了全面的清理，并利用职工代表大会，修订完善了《生产运行管理

规定》、《油料考核实施细则》、《材料管理规定》、《车辆修保管理规定》、《路单管理规定》等十六项管理制度。目前，我们正将这些制度汇编成册，发到员工人手一册，今年初，我们还在分公司范围内，开展了管理制度执行年活动，有效推动了各项规章制度的落实。其次是，解决好经营管理的突出问题。我针对经营管理过程中出现的新问题、新矛盾、新难点，创新管理办法，逐步推动管理工作向精细化方向发展。针对油料管理上存在的问题，推行了油料“日清日结”管理办法，实行了“油料管理责任追究制度”，与周矶第一加油站签定了“加强车辆加油环节管理协议”，使油料管理工作得到了实质上的加强，其经验在公司召开的专业会进行了推广。针对材料、轮胎、修理中存在的薄弱环节，在分公司全面推行了“收入、成本日清日结”管理办法，使各项成本从源头上得到了较好的控制。针对夏时制安全教育不好落实的问题，实行了路单上加盖“安全提示语”，驾驶室发放“夏时制安全注意事项”，编印“危货车辆安全运行要点”等，有力的促进了安全工作。在我担任分公司经理的三年中，车辆队没有发生过一次重大责任事故。仅20xx年，我分公司就先后获得了局“管理提升年先进单位”、“交通运输管理模范单位”、“安全生产先进单位”等称号。

作为分公司行政一把手，我始终把发展作为第一要务。在市场运输作上，我研究实施了“四好谋略”，即：“稳定好”采油厂市场，“协调好”松滋采油厂市场，“把握好”销售公司市场，“研究好”潜石化市场。在生产运行上，我制定并实施“车辆高效运行法”，即：“一车多点”的生产运行原则，“一站多带”的生产运行方法，“多车多带”的生产运行策略。在内、外部关系协调上，我始终坚持“利益平衡”和“互利双赢”的观念，尽可能的避免利益冲突、关系紧张问题的出现，确保分公司的发展始终处于良性循环的状态。近三年来，在分公司干部、员工的共同努力下，实现了一年一个跨越，一年一个攀升的良好局面，上交公司利润，由20xx年的270.83万元，上升到20xx年的301.15万元，今年1-8月份，已实现利润190.1万元，超利16.74万元。

新华书店经理个人述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

在过去的一年里，我负责公司xxx部门的经理职务。在工作中，严格遵守公司要求，认真处理公司的目标和计划，加强管理，提高业务。积极提高了部门在一年来的成绩收获，并提高了管理，加强了xxx部门的综合能力。

回顾这一年，作为一名管理者，我在工作中积极的强化自身，改进自我的思想和态度，完善了自我，更进一步的带动给了整个部门的提升和进步。在这一年里取得了较好的成绩和收获。以下是我对这一年来公司的总结汇报：

作为一名经理，一名管理，我深知自身的思想和态度会给公司带来怎样的影响。为此，在工作中自觉做好管理者的自觉，积极完善自身思想。在工作中用规定进行管理，以品德来服人。在工作中，我学习并巩固公司的企业文化，确立自身在工作中定位，积极为公司贡献自身的力量。

并且，我也一直在加强团队的思想建，提高员工们的凝聚力和对公司的归属感，增加队伍在工作中的积极性，更加有力的完成工作目标。

市场在不断的饱满公司在业务上的竞争也只会越来越激烈。为此，我在工作中一直积极加强学习能力和提高自身业务质量，扩展自身的知识，及时寻找突破口。在工作中，我一边严格完成公司的任务目标，一边也在扩展自己，让工作能各个方面进行完善，扩展我们的业务范围和业务质量，提高市场竞争力。

此外，我也重视管理上的完善。在队伍的管理上，我以身作

则，在工作中加强自我要求和目标，严格遵守公司纪律和规定，在工作中严格执行目标，认真处理。完善工作任务。

在管理上，部门成员也都能积极严谨的遵守工作目标，完成工作的任务。尽管在工作中又时候的也会出现一些毛病，但我通过及时的处理和约束，也圆满的结束了工作管理。

一年来，我们在工作中紧跟公司的发展目标，以最严谨的态度面对工作，优秀的完成公司的目标任务。

当然，我在工作中也有许多的不足，有其在是新的管理上，没能让其适应团队的情况，给队伍的扩张带来了一些麻烦。但在今后的工作中我一定会改进这些问题，积极完善工作的处理。更好的提高团队能力，让下一年取得更好的成绩！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

新华书店经理个人述职报告篇六

尊敬的x总、x总二位领导：

20xx年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合xx二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

1、树立好角色意识，当好总经理配角。作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，职员队伍围绕公司下达的

年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高职员素质。

“人是企业发展的第一要素，职员素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建中国梦的社会要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动职员愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待职员时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，职员们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁职员队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的

计划与任务。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导。20xx年4月我公司除了xx酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店、xx艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于xx艺展中心施工时间紧，任务重我配合xx总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目。xx艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助xx总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

1、协助xx总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、协助xx总科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项工作的学习，与总经办成员一起，带领公司全体职员们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让xx总，xx总放心，让全公司职员放心。

最后感谢xx总，xx总对我的信任和支持！！

述职人：xx

20xx年4月15日

新华书店经理个人述职报告篇七

今年上半年以来，在省、市店的领导下，认真贯彻“二为”方针，坚持三个文明一起抓，我带领书店一班人进一步解放思想、开拓进取，搞活流通渠道，调整图书结构、繁荣图书市场，最大限度地满足读者需求，取得了较好的经济效益和社会效益。20__年上半年实现销售收入1101万元，比去年同期增加近175万元，预计全年销售额达2600万元，将超额完成省、市店下达的指导性计划2450万元。

一、加强学习，提高修养

我始终重视加强自身的思想修养和政治素质，时刻保证了清醒的政治头脑和坚定的政治立场。认真学习领导科学、经济管理、金融管理、法律法规等方面的知识，不断提高政策理论水平和文化素养。带头学好各种政策法规，并将其运用到实际工作中去。没有坚定的政治立场，就会腐败，就会堕落；没有较强的政策理论水平，工作发展就没有后劲；没有较深的文化涵养，就不是一个好领导。没有学习，就没有进步。我坚持不懈地学习，一有闲暇就读书看报，不断充实完善自己。

二、务真求实，创造性工作

一是搞好教材、教辅的发行工作。上半年课本、教材销售码洋695万元，占销售总额的63.1%，比去年同期相比增加了60万元。以灵活的方式参与竞争；不断改善服务质量，问计于师生，急教育之所急，想教育之所想，热情的服务，赢得了广大教育工作者的信赖。

二是加强阵地建设。为创造一个舒适温馨、书香浓郁、方便快捷的购物环境，我们不断装修改造。今年6月又对二楼图书

市场重新装修，厅内清洁明亮、品种繁多、书香飘飘，读者一步一驻足，三步一回头，留连忘返，真正成为营造书香社会人们的精神家园。一般图书上半年销售码洋331万元，比去年同期的279万元增加了52万元。以省店60周年为契机，利用多种措施搞好百日图书大联展活动。我们书店是党的主要宣传阵地，为建设书香郟城，营造学习型社会，我们义不容辞。

三是坚持“一元化为主，多元化经营”的原则，大力发展第三产业。今年6月，我们精心筹备的唐塔路文体商城隆重开业，这是一个大喜事，是一个良好的开端，为书店发展揭开了崭新的一页。（开业不到2周，就有三个乡镇的教育系统团体购物17000万元。）文体商城既为我们增加了收入，又宣传了新华书店形象。

三、加强内部管理，廉洁奉公

一、为节约开支，我们制定了严格的财务制度。重大开支造计划，任何开支均要写申请报告，报销单据先由主管人签字，再由我审核。并规定加班时间，一律不准喝酒，若发现罚款100元。二、作为班长，我坚持处事公正、光明磊落、关心同志、坦诚相见；工作中坚持民主集中制，积极征求班子成员及各方面的意见，我们领导班子年青有为，业务精湛，科级干部也均是精兵强将，有较强的工作能力，大家畅所欲言，有好的建议，大家要多提，我作错了可当面指正。大家关心我，也就是关心我们书店、关心我们的事业。三、不搞特殊。我时刻严格要求自己，带头执行中央和党委有关廉洁自律的规定，我愿意接受大家的监督。

成绩大家有目共睹，不足之处还有很多，我略谈以下两点：

二、副业不够兴旺。文体商城开业只是万里长征的第一步，今后的路还很长，很艰难。目前我们的副业还太少、太弱，大家要集思广益、共献良策、共谋发展。“新华书店”是一个闪光的品牌，是块金字招牌，蕴藏着巨大的无形资产，我

们要保护好、利用好、发挥好。如枣庄市新华书店组建了一个新华酒业有限公司，生产“新华”牌白酒，利用新华的品牌优势，凭借新华书店的遍布全国的网络优势，销售状况还不错，这是一个很好的例子，大家可借鉴一下。

当然这些不足，需要我及在座的各位一年乃至几年的努力，作为领导，我负有不可推卸的责任。今后财务制度要进一步加强，努力节约开支；人事方面要竞争上岗，谁为书店做的贡献大，谁就能走上领导岗位。

工作是一种快乐。事业是我的生命。回顾走过的路，我在书店十几年，我付出了，收获了，我从工作中享受到无以伦比的快乐。大家也要以事业为重，把工作当作快乐。工作是美丽的。

回顾过去，得与失，对与错，艰辛的汗水，丰收的喜悦，一切历历在目。忘记过去就意味着背叛，过去错的改正过来，不足的地方要加强弥补。

立足现在，我们要脚踏实地。不要形式主义，要实事求是；不要官僚主义、机关作风，要踏踏实实。不搞内部矛盾，拉帮结派，要大局为重，互相团结爱护，我们亲如兄弟姐妹，新华人是一个家。效益是硬指标，任何成绩的取得，绝不是唱唱高调，喊喊口号就能得来的；不是一时心血来潮，要持之以恒。

展望未来，前途是光明的。我们有信心。我们书店能做大做强，敢于面对竞争，面对挑战。经营和管理方面存在的问题，都迫切需要解决。只要我们敢于面对，认真对待，说真话，办实事，就一定能用市场的办法解决经营上的问题，以科学精神和人本思想解决管理中的问题。

面对严峻形势，我深感压力，有时竟夜不能寐，我知道自己肩上的担子更重了。今天我们大家相聚一堂，坦诚以待，相

互指正，共谋发展之计，实属难得。让我们团结起来，手拉手，心连心，共创美好的明天！

新华书店经理个人述职报告篇八

尊敬的支行领导：

您好！

一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐；服务别人，得到的是自己价值的肯定。通过自身对大堂经理工作的亲身体验，自身对服务有了一定的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。就像我在和陌生人交往的时候喜欢首先问对方是哪人一样，感觉每个地方的人有每个地方人的特点，这样了解后才可以更好的和对方沟通。

营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉。记得曾有一位经济学家说过，“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱”。谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩。有时候也会碰到很多不讲道理的客户，这时候“微笑”服务就显得尤为重要，也许一个简单的微笑就能化解客户原有的怒气。

别人也同样会感受到你的真诚。不是有句老话说的好吗，笑一笑，十年少。我们在快乐工作的同时，身心也得到了愉悦。以的热情服务客户，因为我们不仅代表着网点的形象，也代

表着整个银行的形象。随着服务理念的不断升级，从“银行的服务”到“服务的银行”，银行的服务观念和水平正在发生质变，服务源自真诚，只有付出真诚的服务，才能赢得所有潜在的 客户。

诚心实意地去对待每一位客户，你的心灵深处是宁静的、你的身心是轻松的，你将会被一种愉悦的氛围包围。

述职人□xxx

20xx年x月x日

新华书店经理个人述职报告篇九

尊敬的领导：

每当我回顾以往完成的工作都能够从中获益良多，至少我得保证自己已经尽到了公司经理的职责所在才行，所以我能够在领导的安排下认真展开自身的各项工作，而且我在工作中也能够和其他同事互帮互助从而解决难题，以下是我担任公司经理以来的述职报告并请领导进行评议。

思想上能够牢记公司的整体发展方向并为此而努力着，我明白公司的发展与每个员工在工作中的努力都密不可分，所以我能够履行好相应的职责并遵从公司的发展方针，平时的工作中能够密切关注公司的发展状况，对于领导的指示也能够认真遵从并确保尽到职责所在，而且我也有加强理论知识的学习并以此来指导自己的工作，确保自己在工作中的表现符合领导的要求并对此进行自我反思，在我看来自己应该要不断提升工作要求以便于能够完成领导安排的任务，为了追求思想的进步导致我也会认真查询资料从而改进工作方式。

工作中则严格要求自己并加强对所在部门的管理，一方面我要强化自身的工作能力以便于更好地履行职责，我明白能够

处于经理的岗位是源于领导的信任和诸多员工的支持，因此我要时刻反思自己在工作中的不足之处并努力将其改善，对于自身的职业发展而言做好本职工作并追求更高的目标是很重要的。另一方面则是要管理好底下的员工从而促进部门的整体发展，成为公司经理便应该在工作中对底下的员工负责才行，所以我很重视对部门的管理并更完善了相应的制度，除了监督员工做好各自的工作以外也会确保自己符合相应的要求。

尽管在工作中尽职尽责却也存在需要改进之处，主要是在管理方面常常会提出一些不切实际的要求，这样的做法对于缺乏经验的新员工来说是很难适应的，再加上我很少组织对员工的培训导致整体方面的表现不佳，这种状况的出现说明我对集体事务的关心是不够的，仅仅追求个人发展却在管理方面不够重视，因此我得尽快改进这方面的不足并加强与其他部门之间的沟通，通过观察与学习从而认识到自己在管理过程中存在的不足。

能够在公司经理的岗位上尽到自己的职责所在让我感到很荣幸，我会继续履行好自己的职责从而更好地促进公司的整体发展，我也会在工作中为自己设置更高的工作目标并努力将其实现。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日