

# 2023年汽配行业个人述职报告总结(优秀8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

## 汽配行业个人述职报告总结篇一

各位领导,各位同事:

大家好!

首先,我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年里,合作愉快,万事如意!

我于市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话,来寻找意向客户。为建立信任的关系,与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务,是以帮助他们为主,本着“我们能做到的就一定去做,我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样,在业务工作基本完成的情况下,不仅满足他们的需求,得到我们应得的利益。而且通过我们的产品,我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后,我部门员工将工作衔接的非常好,丝毫不受外界因素的干扰,就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情,不管是客户追踪还是服务,依然能够坚持用心、用品质去做。出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么,都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会,我们每个人都要学会如何生存?

不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

## 汽配行业个人述职报告总结篇二

各位领导、各位同志：

在日常工作中，能以党员标准严格要求，遵纪守法、爱岗敬业、勇于创新。参加工作10多年来，我始终奋斗在施工第一线。经过多年的努力，使自己在企业管理和工程项目管理方面取得了一些成绩和管理经验，其中主要业绩如下：

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平。

多年以来，自己在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科学含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

## 二、严格质量管理，争创工程。

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。多年以来我坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严格质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权利，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量安全事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作层面上来，使参建人员都知道，干出什么样的产品为优良品质，杜绝二次维修。

人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法，为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程，为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

### 三、合理安排工序，加快施工速度。

作为一名项目上的指挥员，自己在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松，特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期，在工期管理上我一直坚持：

- 1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

- 2、架起那个施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作预见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

- 3、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯做法是把项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。通过多年来，自己坚持和不断充实以上三项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

### 四、严细成本管理，提高工程效益。

针对项目成本，自己在往常施工中始终坚持效益是项目立足

的根基，没有了效益，项目就意味着贬值。多年来，我在抓项目成本管理上，做法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追的是高标准。特别是在材料的使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会算账的管理局面。

通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。在新的一年里，我将继续拼搏，为企业发展尽努力。

## 汽配行业个人述职报告总结篇三

，副经理，分管成本、经营和人事工作。现就近一年来我分管范围内的工作汇报一下，请领导批评和同事们指正。

### 一、成本管理工作

成本问题是企业的核心问题，加强项目成本管理，能有效地降低工程成本，提高资金的使用效率，增强企业的生存竞争力和盈利能力。成本管理作为管理工作的核心管理，主要抓

了以下几个环节：

1、材料成本管理。材料管理的好与坏，直接关系到项目总体的成本高与低。项目部从进场时就狠抓材料管理，按照公司提出的要求，首先从材料管理入手，坚持材料的市场调查询价。从供应商的选择，到材料进场的计量验收以及周转材料的退场方面摸索了一定的经验，积累了一定的资源，建立了一些值得信赖的合作伙伴。分公司针对材料需求和材料使用制定相应的奖罚制度，奖罚分明，做到“谁提料，谁负责”。加强材料现场使用的管理力度，降低材料采购成本，减少材料使用过程中的浪费。

2、加强工期管理。在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期。目的是减少项目成本的支出，同时加强现场管理，制定科学的方案，合理调配有限资源，减少施工浪费。

3、优化施工方案。在制定对项目成本影响较大的施工方案时，采取对不同方案进行经济、质量对比分析的办法。通过集体讨论，优先采用能够保证一定质量要求，方案可行而成本支出较小的施工方案。

4、因地制宜，利用一切可以利用的资源。由于建筑施工流动性大，各个工程项目所处的地理区域、施工环境都不尽相同，如果对有利的环境资源加以利用，能够减少一定的项目成本支出。

## 二、经营开发工作

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辨，鱼目混珠的局面，稍有不慎，就会误入歧途，让工作变得被动。我们所有的项目在运作前都采取规避风险的措施，对项目、合作人员都进行详细的调查、了解和筛选。

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身

的实力和在市场中的位置。密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。

### 三、人事工作

企业的竞争归根到底是人才的竞争；人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。因此，我们始终着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

1、以工程项目为舞台，培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼。

2、从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源。使用部门要根据青年人才的具体情况安排工作，使他们在工作中把学到的知识融会贯通，变为自己的技能，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能。

在上级领导和公司领导的领导下，我将继续认真履行岗位职责，继续拼搏，为企业发展尽最大努力。

# 汽配行业个人述职报告总结篇四

尊敬的各位公司领导：

你们好！

我叫，是xx年x月参加工作的，现任第一项目部安全员一职，负责二期工程的安全环保工作。

回顾这一年多的工作经历，自我总结为转变之年。从书本上的知识转变到实际工作中的经验，从年少轻狂转变到虚心求实。这些转变全是因这一年中的历练，有苦有甜，有成功后的喜悦也有失败后的不甘，让我对生活和工作都有了新的认识。

在这一年中，我主要负责现场的安全工作，在安全管理方面虽然做了较多工作，取得了一定的成绩，但也存在许多不足。下面我就自己所做的主要工作做以下汇报：

## 一、基本工作内容：

(一)、认真学习安全法规和各种规章制度，不断提高自身综合素质和业务管理水平。今年以来，在工作之余，我始终坚持理论学习，以提高个人思想道德素质和政治修养，本着对企业负责，对工人负责的态度，恪尽职守，勤恳工作。理论和现场经验相结合，不断充实自己，提高自身业务管理水平。

(三)、切实落实安全生产的相关文件精神，对现场监督工作严格按规范标准执行，加强现场的安全生产管理力度，开展安全大检查。对塔吊、机械实行进场验收制，检验合格后方可使用。现场临时用电严格执行jgj46-20xx规范，配电箱设专业电工维护。脚手架、模板、混凝土等危险性较大的工程，实行安全交底制度，实时监控预防事故的发生，确保施工现场安全。在各项施工作业过程中对作业人员进行安全警示、

教育，落实各项现场安全措施，保证施工正常、安全的进行。文明施工方面实行三区分离，搭设活动彩板房10间，砌筑彩板围挡300米，彩旗100面、安全标语6幅。对职工宿舍、食堂、厕所定期消毒，对现场生产生活产生的垃圾、废水、废弃物、严格按环保规定进行处理，杜绝传染病的发生。今年项目部安全投入为：新采购密目网5500m<sup>2</sup>、安全网300m<sup>2</sup>、安全帽200顶，安全带100条、灭火器4组、消防器材一套、绝缘手套、绝缘鞋若干套，加强了工人的安全防护能力。

(四)、按公司内业资料管理方法，及时的整理安全内业资料，内容真实、字迹工整、资料完整。建立系统的规章制度赏罚办法，加强与工人的交流。以教育方式为主，惩罚方式为辅，认真检查排除隐患，及时纠正违规行为，对各类生产事故案例进行分析，培养岗位员工安全意识。加强员工应急预案演练培训，并根据冬季安全生产特殊情况对员工进行操作培训，提高员工对危险源的识别能力。

## 二、存在的问题：

(一)、自身的工作经验不足，有待进一步加强。理论和专业知识学习不够，与精细化生产管理的要求还有差距。参加工作的时间较短，在管理的过程中，工人常会产生抵触的情绪。

(二)、对工人的安全教育针对性不强、学习内容较少；班组新员工增多，虽然我严格落实了三级培训教育，并制定了培训计划，但大量培训并没有完全建立在本工程现场条件的实际生产情况下，得到的效果不理想。

## 三、自我评价、今后努力方向：

通过全年的努力工作，我能认真执行各项规章制度，能够紧紧以安全生产为中心开展工作，通过岗位任职磨练，思想逐渐成熟，已具备了一定的工作能力，积蓄了一定的管理经验。

在今后开展工作的同时，我将不断学习业务知识，提高自身综合素质，以适应工作的需要。并经常开展批评与自我批评，广泛听取领导和同事的意见和建议，对合理的建议进行采纳，不断完善自己。同时我要努力的加强对现场施工管理和技术管理方面的学习，提升业务水平，使自己的知识面更加丰富，争做三冶优秀员工，为项目部和公司贡献自己的力量。

以上是一年来工作述职，有不妥之处敬请各位领导及同事批评指正。最后对一年来关心和支持我工作的领导、同事表示诚挚的谢意！

述职人：

20xx年xx月xx日

## 汽配行业个人述职报告总结篇五

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责\_\_营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和\_\_中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20\_\_年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%□超额完成x万元，并计划截止到20\_\_年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照\_\_中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

(一)积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重

他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

## (二)积极主动的做好全面业务的推动工作。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20\_\_年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达给每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶持政策，我于上半年与\_\_鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此\_\_营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代\_\_店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

## (三)理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础。

第一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们沟通协调；每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

销售述职报告3

## 汽配行业个人述职报告总结篇六

尊敬的公司领导：

你们好！我是xx公司的一名销售人员，我叫xx，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

目前，我拥有的客户群主要是在xx岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了xx个客户，其中有xx%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到xx%。

在这个月里，我拜访了xx个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访xx个客户，其中xx个是稳定的中小型客户，xx个是稳定和不稳定的大客户，还有xx个是新客户。目标销售额要达到xx万以上，合同签订率要达到xx%以上。

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归

纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。谢谢！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 汽配行业个人述职报告总结篇七

本人至20xx年参加工作以来，开始在xxx施工局工程部工作，任工程技术员职务，负责施工局各承建项目的施工进度管理，工程技术管理及施工局科技发展工作。06年6月，由于各种原因调入西龙池施工局工作，任施工一队质检员职务，负责06

标上库土建工程技术和质量管理工作。6、7月份主要负责上支洞的技术及质量管理工作，8月以后一直负责闸门井施工技术及管理。在任职期间，严格按照施工局管理法规、办法履行职责，没有出现过较大技术和质量事故。

1、在xxx工作期间，顺利完成厂工程施工总进度计划的编写，完成施工期间各时段进度控制分析报告，还完成了施工方案变更的技术文件编写及结构设计任务，06年根据施工局要求，编写了《科技发展工作管理办法》及科研项目可行性研究。

2、同年6月调入西龙池施工局，在施工一队负责技术和质量管理工作，其中上支洞混凝土回填工程，完成混凝土浇筑量20xx多m<sup>3</sup>□

在上支洞工作期间，由于刚参加现场施工工作，现场经验不足和洞室浇筑的施工特点，给混凝土施工进度带来这样那样的影响。回填浇筑的施工特点限制了混凝土入仓方式的不同，加之输送距离过大，导致混凝土泵送时多次出现堵管问题。混凝土出现堵管问题原因很多，大体可由以下几点造成：现场施工人员没有严格按照泵送混凝土浇筑要求打料；拌合站对混凝土的和易性控制不够；混凝土输送距离过大；混凝土配合设计中材料配比不妥等。

在此期间，一方面多次和外协对现场施工人员沟通，督导他们严格按照泵送混凝土浇筑方法施工；另一方面，与实验室主人协商，就针对混凝土和易性问题做了较好的解决方法。对于钢管回填混凝土出现空腔问题，也做过多次浇筑试验，要求外协队施工人员按照浇筑工艺及浇筑顺序进行振捣，但效果也微乎其微。究其原因，也许因为施工队疏于振捣所致，也许因为施工工艺不妥而致。但对于斜井浇筑，在此期间，已加大了对施工队施工人员督促力度，要求勤于振捣，并改变施工工艺，来避免空腔现象再次发生。

3、从8月底开始负责闸门井及其他工程土建工作，主要完成

闸门井上部结构工程和交通工程，混凝土浇筑5156 m<sup>3</sup>□钢筋制安133t□石方开挖300多m<sup>3</sup>□1#闸门井已浇筑至el1488.0m□2#已浇筑高程1482.5m□交通桥4#、5#桥墩已浇筑至el1496.4m□

闸门井工程属施工局在西龙池项目的形象工程，其质量的优劣直接影响工程局对外声誉的好坏。本人在任职期间严格按照国家有关工程法规办事，严格控制工程质量，对于不合标准的混凝土及钢筋坚决不予使用，从而避免了因工程材料使用不当发生工程质量事故的可能。今年10月份，就甲供材料水泥重量不足问题的及时发现，给工程质量保证创造条件，也给施工局挽回一定经济损失，对于闸门井混凝土外观质量问题，上级领导也很重视，当时已按要求进行了处理，其结果还是能够保证外观质量要求的。

对于闸门井工程而言，影响闸门井工程质量的因素很多，外协队的施工技术力量及施工设备的投入也直接影响着混凝土的整体质量，闸门井工程施工队技术力量相对能够保证，但其设备投入对于后续混凝土浇筑施工质量的保证仍是一大挑战。这样给明年闸门井质量控制带来隐患。首先，混凝土外观质量的好坏与采用的钢模板质量有着直接关系，闸门井现使用的模板均为预报废模板。表面凸凹不平，破损严重，使混凝土外观难以保证。其次，混凝土所使用钢筋保存场地仍是一大问题，钢筋裸露，不加任何保护，风吹日晒难免会有腐蚀现象，倘若使用将对工程质量也是很大隐患。明年开工前，应对以上问题及早作出解决。

闸门井工程质量管理是我们的一个共同任务，不能单方面的靠一个人或者几个人来实现，施工局职工及外协对施工人员都应树立良好的质量意识，来保证建设优质工程。施工进度与质量控制一直都存在着矛盾，但是它可以两者兼顾。我们不能一味地强调进度而忽视质量的重要。存在这样的矛盾主要是因为管理制度还不够完善，对于施工局职工及外协队施

工人员都应有完善的管理制度作为保障，做到有规可循，循而必严。施工局也应有详尽的保证工程质量实施细则及赏罚办法，让职工自觉地提高质量意识，来共同保证工程质量。

在以后的工作中，我将继续学习，积累经验，克服不足，进一步提高理论水平和管理水平。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 汽配行业个人述职报告总结篇八

各位领导、各位同志：

我叫王臣林，现任101项目部副经理。在日常工作中，能以党员标准严格要求，遵纪守法、爱岗敬业、勇于创新。参加工作10多年来，我始终奋斗在施工第一线。经过多年的努力，使自己在企业管理和工程项目管理方面取得了一些成绩和管理经验，其中主要业绩如下：

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平。

多年以来，自己在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科学含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

二、严格质量管理，争创工程。

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量

来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。多年以来我坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严格质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权利，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量安全事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作层面上来，使参建人员都知道，干出什么样的产品为优良品质，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其他项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责，分包队要对承包区域负责，项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法，为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程，为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

三、合理安排工序，加快施工速度。

作为一名项目上的指挥员，自己在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松，特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期，在工期管理上我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、架起那个施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作预见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯做法是把项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。通过多年来，自己坚持和不断充实以上三项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

四、严细成本管理，提高工程效益。

针对项目成本，自己在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着贬值。多年来，我在抓项目成本管理上，做法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核

算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追的是高标准。特别是在材料的使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会算账的管理局面。

通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。在新的一年里，我将继续拼搏，为企业发展尽努力。