

# 最新行政经理述职报告工作内容(汇总6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 行政经理述职报告工作内容篇一

尊敬的领导：

上午好！

今年以来，在公司领导的关心和支持下，在相关各部门的密切配合下，我规范管理，强化控制，带领采购部和公司的其他同志一道，认真履行职责，在降低采购成本、保证生产、保障安全环保、库房管理等方面都取得了良好的成绩，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作目标。现将一年来的主要工作情况述职如下：

### 一、加强政治业务学习，努力提高综合素质

作为公司一个重要的职能部门，采购部经理肩负的任务繁重，责任重大，要履行好职责，必须要有敏锐的政治头脑，因此，为了不辜负领导的重托和大家的信任，我把学习贯穿在工作的全过程，始终把学习放在重要位置，积极参加各项政治理论学习，紧跟国家和地方的大政方针，投资重点，发展方向，不断提高政策理论水平。

### 二、强化责任领导，树立良好团队形象

在工作中，我强化责任意识，坚持原则，秉公办事。明确职责，以理服人。在资金调度、煤炭进出口管理过程中正确对待手中的“权力”，对事业、对上、对下、对己负责。切实掌握法律法规，不怕得罪人。讲究程序，以制度服人。凡事按照制度办事，按照规程操作，制定并完善各项规章制度，做到公开透明，充分行使岗位职责，既不错位，也不越位，不搞暗箱操作，坚持清正廉洁，做遵守职业道德的模范。

### 三、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

#### (一) 规范采购管理制度

随着企业规模经济的快速发展，公司各成员企业生产、经营、产品销售及后勤物质保障等方面的采购任务日益增大，为充分发挥公司采购优势，规范采购管理工作，降低采购成本，减少流动资金占用；今年公司组建了以总经理负责的营销采购领导小组，并制定了《公司物资采购管理制度》、明确了采购工作程序、规范了采购行为，严肃了采购纪律。使公司物质采购管理工作逐渐趋于规范化、程序化。

一是发挥公司优势和协调能力。从有利于生产出发，对采购工作进行分级管理，对采购计划编制、计划审批、采购质量、物资价格、货款结算、报帐审查全过程进行有效监管；对雁门硫铁矿采购部实行宏观管理，只对单项采购金额较大的设备及大宗采购定单实施价格控制；采购人员主要负责其他成员企业采购工作，实行谁经办谁负责，价格由公司财务部实施监管，使采购工作有序进行，保证企业生产和在建项目顺利开展。

二是控制采购物资价格、保证采购质量和时间。把成员企业：等工程项目的采购工作统一纳入营销集中管理，根据成员企业上报的采购计划，采购人员不分上下班、节假日，相互配合做到及时准确，保证生产和在建项目的需要；严格控制采购物资价格，采购前必须进行多家寻价、比质比价，并与近期

采购价格比较，大批量、高价值物资采购，由公司财务部亲自参与，审定确认后方可采购，有效的控制了采购物资价格；确保采购物资质量，尽可能保证成员企业对采购物资的质量要求，凡是达不到质量要求的物资坚决退货，不予付款。

三是准确掌握采购信息。要求采购人员随时掌握采购物资和商家信誉，对商家的信誉、产品品种、产品质量、资质证明、售后服务要全面了解，以便采购物资做到及时、准确。

四是严肃采购纪律。采购人员在采购活动中必须坚持“廉洁自律、秉公办事、遵纪守法”切实维护好企业利益；不按制度程序采购，人为给企业信誉、经济造成损失的必须追究其责任。

## (二) 严格招标比价程序

严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《\_\_》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整，通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的，再者，近年来，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面，特别是近几年单位和个人扩建或新建的很多，导致我公司用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨，在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。招标比价公开、公正、透明，公司公司分管部门的领导、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料次，招标采购额万元；比价采购次，比价采购额\_\_万元，形成比价效益\_\_万元，占采购额的%左右。

### (三) 强化班子凝聚力

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题，倍受别人关注的工作。对此，我采购团队不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对公司负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。

虽然在过去的一年里做了大量的工作，但这是大家共同努力的结果，在工作中离领导、职工的希望还有一定差距，主要表现在：一是在员工的业务学习上抓得不够，对职工思想政治工作方面投入的精力不多。二是管理措施不够细致，对后勤工作中的一些新问题，思考不够，创新意识不强。三是材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。针对这些问题，我决定在以后的工作中从以下几方面进行强化：一是不断探索和改进工作方式方法。以更加投入的工作热情做好本职工作。结合工作实际，制定新的工作目标和方向，进一步提高管理和经营水平。提高驾驭工作的能力。二是努力把握市场的新形势、新要求，充分发掘工作潜力，使采购工作更上一个新台阶。三是进一步加强学习有关采购管理、成本控制的相关知识，组织部门员工进行相关的知识培训。

### (四) 狠抓安全生产

规定安全办公室的同志每天都要深入采场一线跟班巡查安全，对存在安全隐患的地带进行检查，对违反安全操作规程的行为进行纠正和处罚，采取跟踪式的巡查，并将查出的隐患记录后上报公司各级部门和领导，发现部门工作中存在安全问

题及时通报部门负责人，督促他们进行整改。对违反安全操作规程或矿山安全法的职工及时给予批评和教育。一年来，公司累计发生轻伤人次，未出现重伤和工亡事故，安全生产控制指标在最好的范围内，为公司的安全生产工作做出了贡献。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

2021采购经理个人述职报告范文4

## 行政经理述职报告工作内容篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

2020年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完

成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务24xx万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近xx万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对

不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为

客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在2020年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

述职人□xxx

2020年x月x日

## 行政经理述职报告工作内容篇三

光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的一年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于6月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。部门经理述职报告。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，网上通话用户比例超过70%，在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二0\*\*年的主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适



应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了管理学客户关系学客户心理学移动通信基本知识等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。部门经理述职报告。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。

只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xx□xx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。

在受领了省xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要动真情，讲实理，办实事，坚持用真心爱心和恒心来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：喊破嗓子，不如做出样子，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。

一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在

各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

## 行政经理述职报告工作内容篇四

尊敬的领导：

### 一、工作职责

我是公司的采购员，负责公司国内所有采购任务，保障生产正常。为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，明确工作的程序、方向，提高工作能力，

在工作中形成一个清晰的思路，这一年我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成以下本职工作：

- 1、在提高工作效率、保证及时性的原则下，完成国内原材料批准下的采购任务。
- 2、在公司全年进行最大化节约成本的方针下，完成国内各类固定资产和实物资产的采购。
- 3、在保证生产率和信誉的前提下，完成国内采购合同的确定、执行及供应商的管理。
- 4、为建立好客户之间的合作关系，按时、准确的编制完成每月付款计划。
- 5、在贯彻落实iso14000环境体系管理□iso9000质量管理体系□iso18000职业健康体系管理方针中，全面了解公司信息的需求，顺利完成信息收集并归档管理的任务。

## 二、工作能力

1、因为工作行业不同，在工作中和工作之余，认真、按时、高效率地完成了公司的各种紧急采购需求；比如，20\_\_年元旦公司放假检修期间，在公司要正常供电开工的最后一天时，突然检查到动力设施中有二台西门子变频器因故损坏不能正常工作，急需更换，在面临各种困难(西门子供应商公司放假旅游去的)情况下，通过平时和供应商建立良好的关系和信誉，把二台变频器按照需求及时采购到位，保障了工作计划中的顺利开机和正常生产。

2、为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

### 三、20\_\_年收获

在“执行没有任何借口”中，我在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后完成各项采购工作；在公司“成本年”的经济方针中提高了工作效率，同时在工作中学习、锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了紧急临时任务的积极性及高效率性。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后工作中我将认真学习各项政策规章制度，参加公司里相关的培训，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出应有的贡献。

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

### 2021采购经理个人述职报告范文5

尊敬的领导和同志们：

大家好！

首先，非常感谢多年来各位领导和同志们的关心、支持和帮助，使我得以成长。今天，很荣幸有这样一个机会，向大家汇报我这十年来学习和工作的情况，也谢谢大家的出席和倾听。本人从\_\_理工大学毕业，主修工商管理专业，曾在\_\_知名外资企业任职采购主管五年。成功应聘到工商学院的采购副主任一职，20\_\_年始担任采购中心主任，到今年，工作十年有余。十年，我与学校共同成长，学院一步步发展壮大，我也在困难和磨练中造就了坚韧的气质，学会了沉淀。回首往事，一件件如昨日发生：为了订制第一批公共课桌椅，在

旧楼跑上跑下来来往往，清点可用库存；为了订制第一批黑板，反复谈判，咬着牙杀价；为了建设第一个专业实验室，肩上的负担和那时的心情。

### 1、本维持在同行业的较低水平。

同时留意细节，更换采购方式(如打印机维修通过换鼓芯取代套鼓的更换，节约一半资金)。长线产品的供货价格也是随着市场行情的波动及时调整，如20\_\_年初，物价持续上涨，特别是纸张、线材等涨幅较大，我们通过做库存、签定时间段稳定价格协议等，保证了部分采购价格变化低于市场的平均涨幅，常用维修耗材主要品种维持在原水平。

### 2、专业性教学设备及大宗物资采购价格控制：

在专项实验室采购建设上，既要考虑设备的先进性和适用性，又要考虑资金有效利用。通过不断与系、与客户的沟通，考察学习，力争将合理与合适的信息反馈给系部，如20\_\_为迎评而新建的实验室中，电子通信、机械综合实验室等设备，通过推荐多功能的设备而减少功能单一设备的数量，较大幅度降低了采购价格，节约资金的幅度达40%。在大型项目的采购工作上，强调公开、公平、公正的原则，多家邀标，质量的选择依托系部的专业技术支持，并一贯推行层层议标的谈判制度，即首先在采购员询价比价的基础上，我再逐一复核，分别议价，最后由分管院长定价的工作程序，实行了“采购部的三级价格复核机制”，力求最大限度的控制成本，同时让每个人也在工作过程中得到了锻炼。

### 3、坚持市场调查，随时调整采购价格：

为保证产品定价的合理性，我们坚持定期市场调查，根据行情的波动不断调整采购价格，如20\_\_年，纸张、钢材类价格从年初上涨至年中，9月份后回落，纸张类采购价格从年中到年末降幅5%，电子类平均降幅达4.7%。在供货方式上，我坚

持两家轮流供应，通过有竞争性的采购方式，保证我方的利益。

#### 4、强调内部沟通，严格供应商管理，保证采购质量：

在采购业务中，加强采购过程质量控制，强调售前采购询问，售中使用跟踪，售后质保维护。一方面做到了采控的心中有数，一方面也是对供应商实力的跟踪认证，为以后的采购提供便利。同时严格采购验收流程，实行谁采购谁负责，每次到货现场验收，力保采购物资的质量满意率及零投诉率。在对供应商的选择上，强调以学校利益为重，严把入门关，以优胜劣汰为原则，吸收有资信、质优价廉、售后完善的厂家，保证采购质量。同时留意收集优质供应资料信息库，根据行业归档，目前录入的供应商信息近七百余条，涵盖网络、电子等10余个类别。为今后的询价比价工作做好信息资源储备。对于已经合作的客户，每学期重审一次，根据供货的综合能力，动态的调整订单数量，在无形中形成a□b级供应商之间价格和质量的竞争，实现了采购环境的最佳选择。

#### 5、加强内部管理、注重具体工作的落实：

学院不断发展壮大，已由20\_\_年的\_\_发展到万人规模，相应的配套采购任务也不断加重，20\_\_年南区五教的投建、南区计算机实验室及图书馆的投建、不断增加的公寓楼，20\_\_年新图书馆、实验楼的建设采购，在时间紧、人员不增的情况下，只有提高采购效率，加强内部管理，规范采购流程，才能满足不断增加的任务。我每天坚持上午碰头见面会，布置当天任务、检查昨天工作完成情况，有计划的安排集中采购及出行采购路线，有效节约采购时间和人力成本。并且每月坚持内部例会，强调细节，抓基础落实，针对出现的问题，协商改进办法，力争采购工作的优质高效。

述职人： \_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 行政经理述职报告工作内容篇五

尊敬的领导：

您好！

感谢公司领导在过去的半年内给予我锻炼的机会！感谢公司领导在过去的一年内给予我的栽培和信任！感谢公司同事在过去的一年内给予我工作的关心和帮助！

20\_\_年\_\_月，我被公司任命为采购部负责人，负责采购部日常各项工作。具体工作职责是：全面负责公司运营所需各类物资的采购及部门内部管理工作，达到提高物资采购效率，降低采购成本的目的。

尤其是在这半年内，在公司领导的带领下、在同事的帮助下，我比较圆满地完成了上半年的各项工作任务，在思想觉悟、业务水平、管理水平等方面均有了较大的提高。

接下来，我根据岗位职责对上半年的工作进行述职：

### 一、\_\_年工作情况总结

1、根据公司的要求，明确了采购部各岗位的工作职责，理顺了采购部的采购流程。建立了物资采购数据库，对所有询价的供应商信息及询价资料进行更新维护。

2、加强采购部人才队伍建设，按照采购部编制招聘人手，部门人员由\_\_人增加到现在的\_\_人。每位员工都能较好的融入恒大的文化，做事积极主动、不怕吃苦、任劳任怨，尤其在钦州开盘前派单的支援中得到体现。



3、对部门人员进行工作分工，各司其职。在人员配备充足的情况下，严格按照“三个三”原则询价，采购流程和相关制度已经相应落实，逐步走向制度化、规范化，采购工作步入正常运行的状态。

4、每月定期培训公司采购相关制度，不断提高部门员工综合素质，目标是使每位同事在采购工作中独当一面；每周召开部门会议，不断总结日常采购工作中的经验和教训，提出改进措施，以便在下次采购时避免发生同样的失误。

5、我部上半年克服任务重、时间紧、人手不足等困难，较好完成了\_\_前各项活动礼品和物资物料准备工作，为\_\_开盘尽献了一份力量。

6、每季度深入各项目所在城市进行市场调研，把握建筑材料市场行情，为公司相关部门提供乙供主材的最新价格信息，从而为公司拒绝施工单位不合理提价要求提供重要参考依据。

## 二、工作中的不足主要表现在

1、采购流程、制度执行不够严格，有流程没走完就提前采购的现象；

2、有时候与需求部门或供货商沟通不到位，导致采购的物质未能完全满足使用部门需求或者供应商中标后拒绝履行订单，给物品采购的按时到货带来困难。

3、对工程材料缺乏透彻的认识和理解，专业知识和经验不足，在一定程度上影响采购效率，需要着重学习和加强。

4、我部大部分员工虽拥有\_年采购工作经验，但采购经验积累还不够，重点体现在议价能力偏弱，沟通和谈判的技巧有些欠缺，不利于控制公司采购成本。

5、对地区公司采购工作中的出现的一些新问题思考不够。比如三线城市采购问题，集团未有明确制度要求，地区公司采购部应当如何操作。

### 三、下年的改进方向

2、坚持不懈地抓好采购流程和制度的落实，使制度化、规范化的工作氛围尽快落实；

3、经常关注市场变化，抓住市场主动权，搜集整理各个行业有实力的、处理龙头地位的或者具有价格优势的供应商资源，保证采购工作更快、更好地开展。

4、采购作为一个敏感部门，要时刻强调廉洁自律，遵守职业道德，坚决抵制宴请、回扣、送礼等商业贿赂行为，并充分意识到商业贿赂行为的严重性和危害性，加强部门内部员工之间的相互监督。

述职人： \_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

2021采购经理个人述职报告范文2

## 行政经理述职报告工作内容篇六

任职以来，我在销售部领导的正确引导和精心指导下，不断加强自身建设，努力提高理论和业务水平，树立良好的形象。在工作中做到把握公司发展战略，坚持原则，以中小企业和金融企业的满意度为准则，热情服务，认真讲解，耐心服务。明确销售人员的工作职责，做好金电联合公司与中小企业之间联系的桥梁。下面就是我入职期间的工作总结：

## 一、全方位学习，提高自身业务素质

在实习期间，我努力做到：在思想上跟上公司的发展步骤；在行动上规范自己作为销售人员的行为；在工作上不断增强原则性、科学性、预见性和创造性。同时在公司发展战略理论和业务技能的学习中摆正工作与学习的关系，首先保障工作的时效性，在此基础上，尽量利用课余时间，始终坚持全方位的学习云技术对企业信用信息服务的优势，注重学习效果。积极参加公司业务学习，力求学深、学透、弄懂、弄通，并且做到了理论学习联系实际工作这一点。另外，我还十分重视与单位其他优秀销售人员的思想交流，经常向一些工作经验丰富同事学习，在学习的过程中，及时解决自己的思想问题和实际工作中所遇到的问题。

## 二、思想上注重理论联系实际

金电联公司销售工作任务重，业务强，具有较强的业务性，是一项需要长期坚持乃至不断提升的工作，因此将销售理论知识学习融入实际工作。在向的工作上，我结合实际情况，促进工作的开展，特别是在具体工作执行中必须把原则性和灵活性有机的结合起立，实事求是的办事。向众多中小企业宣传信息云服务，推动各个中小企业逐步实现以先进的信息技术手段代替人力采集方式，有效解决中小企业传统信息不准确、滞后、采集成本较高等问题，实现了中小企业信用生成、动态监管和信用评价，有效实现创新的信息技术与金融服务的完美结合，高效解决中小企业融资难的问题。

## 三、工作上执增收之笔著效益华章

力戮同心，攻坚克难，不断创新增加销售业绩，努力完成了公司规定的销售任务，有力支持了金电联行公司的发展。截至目前为止，总共完成的销售业绩元(请客户根据实际情况填写)。这组看似简单的数据，却饱含着我倾心公司销售工作所付出的心血和汗水。心系公司发展，在艰辛的工作中著华章。

回顾入职的历程，出差北京怀柔、天津、合肥等三个地区进行业务谈判，我用专业的知识，辛勤的耕耘不断探索，走出了一条具有特色的销售新路子。

通过这次业务谈判，我更加深入的了解到公司的融资业务深受广大中小企业的喜欢，能够大大加快这些企业的资金周转速度，降低企业的停工风险，增加运营能力。

但是在入职过程中，我仍然存在一些问题：从目前自身的状况看，我自认为还不是一个合格优秀的销售工作人员。在平时的的工作中，仍然没有突破自身的缺点，心理素质还不够高，还有待大力挖掘自身的潜力；还需要进一步了解金电联合公司各个产品对中小企业准确获得信息起到积极的作用，以及每个公司适合哪种融资业务，只有深入了解这些情况，才能够更大限度的帮助企业解决发展过程中获得信息的一系列问题。

通过总结入职工作情况，在以后的工作中我需要重点做好以下几个方面的工作：首先根据这段时间公司的融资销售情况和市场变化，有计划的划分重点工作区域；二是：对于老顾客和固定客户，都应该经常保持联系，稳固现有客户群；三是，除了拥有这些老客户的同时还需要不断去获取更多融资的信息；四是要不断加强业务知识学习，不断开拓自身的视野，采取多样化的形式，然后将自身的业务知识和交流技能更好的结合在一起，从而能够更好的做好以后的业务工作。并且结合工作实际，引入科学的销售理念，加强了业务知识学习，不断提高销售水平。在未来的道路上，我会更加努力，争取再创新高，为公司的业务发展贡献自己一份微薄的力量。

2021企业经理个人述职报告范文3