

# 最新市场开发部部门经理述职报告总结 部门经理述职报告(大全10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇一

部门经理是协调部门内和企业内的资源调配的管理人员，主要职责是为部门的整体业绩负责。部门经理的述职报告是怎样写的呢？下面是爱汇网小编为大家整理的部门经理述职报告范文，供大家阅读！

报告人:xx

部门:

职务:经理

述职要项:

- 1、岗位业绩完成情况
- 2、管理完善及技术进步
- 3、团队建设
- 4、自我成长
- 5、综合评价

## 在完成业绩时存在的亮点

- 1、对于进来询问的顾客,服务员都以最热情的态度去解答,就是为了留住每一位顾客.让其尝到长沙本色菜肴.让客人尝到了湘妹子的热情.
- 2、在推销上有一定的力度.在客人能够接受消费水平下,点菜员从原来的人均35.40.45这是有一定的进步和突破的.(当然其中会有物价上涨,环境档次提高的因素)

## 存在的暗点

- 1、首先在接受公司目标时,没有一定的坚定信念.而产生一种恐惧和排斥心理.没有想要达成目标的欲望.
- 2、从公司最后一次调薪开始,人员有一方面的情绪波动.虽然部分已解决,但是喊客人员尤为严重.多次沟通,但效果不大.而且,喊客人员的岗位在门店外,其脱岗现象很严重.所以,在保证人均和顾客满意度的同时,进店的人数减少,也是其中重要的一部分.
- 3、在思想上还未转变.最近一年来整个餐饮业的竞争比较大.在三兴街一带新开的特色烤鱼.烤肉店,还有装潢时尚,设备齐全的香锅店人气都比较旺.他们抓住不是流动人口,而是靠特色服务,特色品牌赢得了广大顾客的青睐.我们有着得天独厚的条件坐享其成时,却忘了怎么才能精益求精,创新品牌.
- 4、今年有过几次关于菜品的菜价,份量,秘方胡改量的调整,在顾客接受方面还有一些波动,这也是我们没有预料到的.对顾客的心理需求,掌握得不明确.

## 管理完善,技术进步

- 1、流程:在这期间,给员工进行了服务的整套流程。

让每个员工对自己一天的工作有一个了解。从客人还未进门的主动介绍，一直到客人用餐出门，都随时提醒自己，在什么时间应该去做什么样的工作，说什么样的礼貌用语。开市和打烊流程，让员工知道了所有卫生区域的细节和内容。不再盲目的搞卫生。例会流程也很好的实施下来，让每个员工都可以提前作好管理体层的实习。让员工从中激发对工作的上进心，让员工各方面的能力得到提升。(个人收获：让流程就像吃饭一样，成为一种习惯)

2、标准：前厅分为迎宾部，服务部，收银部，保洁部，果汁部，传菜部。各项部门整体能按标准流程进行工作。但由于有时个人习惯和不严谨，对于标准的追求还得加强学习和进步。(个人收获：没有标准就是标准，我们的标准是以顾客满意为前提的。顾客的标准即便是我们的`标准)

## 团队建设

1、技能水平：门店员工基本上都是老手，所以对业务知识是比较老练的。服务流程，处理投诉，推销水平，都有一个很大进步;(个人收获：从低层做起的我，有经历没经验，和大家一起不停下我们学习的脚步)

2、稳定性：年前新入职和老员工有两个离职。一个是因怀孕，一个因为离婚事件不能继续工作。是往年以来，波动最小的一年。半年以上的老员工达到90%。(实践证明，要想取得成绩，就得抓住每个小目标，定下心一步步实现它，不得朝三暮四)

3、梯队建设：这一块还待加强，在职位上没有具体体现出来。工作中培养的储备部长两名，储备点菜员一名。因为调整工资的原因，上报升职得到年后。(个人收获，自己的成功建立在成就别人的上面。有心，用心必定又赢)

## 自我成长

1、管理技能：管理就是管人理事，管事理人。对于店内物品，固定资产不明确不重视。对于人员管理太自我为中心。（个人收获：以店为家，一丝一毫都跟我有关系，以店为家，爱我的家人。把员工视为姐妹兄弟）关心其工作进步，生活质量。以心换心。

3、执行力：可以接受公司下达的各项思想和指标。可能是自己的一个习惯和年龄的因素，在执行这一块还不是很到位。习惯被别人牵着鼻子走。最终可以完成工作，但完成速度往往被惰性拉后腿。

xx的工作安排：认真组织员工学习和培训，全面提高员工服务水平和综合素质，稳定职工队伍。

\*\*年刚刚来临时，我曾在心里立下誓言，在这一年里，我要更好地配合总经理及领导班子内其它成员搞好工作，使我厦有一个更好的发展。如今，世纪的钟声即将敲响，回首这一年来的工作，尽管有取得成功时的喜悦，也有遇到挫折时的无奈，但我始终在为这一目标而努力。正因为如此，这一年的工作我积累到了一些有益的经验，也得到了许多可喜的收获。下面，我就\*\*\*年度我的思想和工作情况按分管范围作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议和指正。

## 一 . 经营促销工作

目前岳阳市内宾馆林立，一个个新宾馆也在陆续建成开业，我厦要想在岳阳市场占有自己的一席之地，必须主动出击，推陈出新，争取顾客，占领市场。在这个问题上，我得到了总经理及领导班子内其它成员的信任和支持，今年以来，陆续推出了许多促销措施。首先，我们高度重视大厦的公关形象，经常在电视、报纸上进行宣传，让我厦在市民的心目中产生持久的印象。在春节期间，对来我厦消费的客人一律实行了优惠打折，对有关职能部门和入厦消费的常客发放了贺卡和免费消费券，从而使宾客对我厦产生亲近感，激发他

们再次来大厦消费的欲望。除此之外，我还注意充分借鉴其它宾馆和行业的促销办法，陆续制订了揽客消费提成、工效挂钩等方案。今年九月，还与长沙湘野车队签订了合作协议，对方为大厦组织客源后，双方进行利润分享。我还利用同学、同乡关系多方为大厦联络客源，如邮电局工程部、水电局水政监察大队等单位现已把我厦作为主要接待地点。以上这些，对促进我厦的消费，为大厦取得稳定可靠的客源发挥了一定的作用。

今年七月，由于国务院《娱乐场所管理条例》的实施，我厦终止了与凌峰娱乐城之间的租赁关系，我在大厦负责与凌峰娱乐城移交、清算的有关事宜以及娱乐城的重新开业的筹备工作。尽管自己在这方面经验不足，困难重重，但我欣然领命，不讲条件，积极投入工作。在上级领导的支持下，经过积极努力，目前我局(包括我厦)与凌峰娱乐城之间的欠费清理、资产移交等问题基本得到圆满解决。为了减少损失，尽早让娱乐城开业，根据局里确定的方针，在兼顾合法与灵活的前提下，经过反复研究，已经制订出了可行的娱乐城经营方案，并已通过新闻媒体公开招聘部门负责人，目前正在抓紧筹备开业。今年以来，我还陆续整理了与临街门面之间的合同，对有关欠费进行了清理，促使这些经营者合法经营，及时交纳费用。

## 二．安全管理工作

在做好大厦经营工作的同时，安全工作始终是我厦日常工作中的重要内容。在这方面，我的观点是晓之以理，动之以情，“严”字当头，“防”字在先。大厦今年及时调整充实了安全管理领导小组，在执行安全风险抵押金制度方面，我主持对这一制度重新进行了修订，使其更加可行、有效。在执行这一制度以及《违章下岗制度》上决不走过场。对于在安全工作中出现的好现象，及时进行了奖励。对于发现的问题，本着三不放过原则，决不姑息迁就。如今年1月29日客房部洗衣房因为当班人员违反操作规程，工作态度散漫，造成失

火，我及时召开了部门及大厦的事故分析会，对当事者也给予了严肃的处理，分别给予了扣奖、记过、辞退等处分，使当事人及全厦员工从这件事中吸取教训。

消防安全是宾馆安全工作中的一项重要内容，上级主管部门对这一工作也相当重视。由于种种原因，大厦施工中遗留下了一些消防隐患。为此，我局保卫科、安监科、市消防支队多次到大厦检查督促整改，我也曾多次与这些部门检查现场，研究对策。在上级领导的支持下，这一问题在今年得到了基本的落实。如三楼西侧已开通了专用消防通道，完善了各处的消防标志，各楼层的消防电梯前室的消防门也已经开始安装施工。通过消防部门的验收检查，今年我厦已取得了消防合格证书。

### 三． 动力维修工作

设备设施的良好运行是保证大厦正常经营的有力保障。自开业以来，我一直是分管动力部工作的，在这方面，我始终得到了动力部两位经理的有力支持。开业前两年，大厦所有设备设施都还是新设备，基本上维修工作量不是很大。但是，由于有些设备本身的缺陷和安装过程中存在的问题，经过两年来的运行，大厦的设施设备陆续出现了许多故障，使动力部的工作今年与去年相比，维修工作量明显增加。特别是空调设备，在今年热天需要开启时，三台主机陆续出现故障，严重影响大厦的正常经营活动。为此，在空调保修期即将满和已满的情况下，我们争取到了厂家免费维修，为大厦节约了一笔较大的维修费用。在最近准备开启制热时，空调设备再次出现故障，动力部又到金都、岳阳宾馆请教专家，日夜抢修，并再次找厂家免费更换了部件，对全部空调管道进行了清洗，从而保证了空调设备的正常运转。在保证正常维修工作的情况下，还陆续安排动力部对大厦的有关设施进行了改造和完善，如为解决窗户玻璃易掉落的问题，对窗户框进行了改造；为加强临街门面电度量，对这些地方的表计全部进行了更换校验；为加强大厦的安全监控，今年还在大厦几个

主要地点安装了电视监控系统。我还直接负责了大厦电脑系统的日常维护工作。大厦的电脑系统担负着接待、收银、总经理查询、上网、财务等管理工作。平常电脑系统一旦发生故障，即使是在晚上或休息时间，我总是及时赶到，保证电脑系统的正常运行。

#### 四．人事管理工作

本年度，大厦要我负责人事方面的管理工作。在这方面，局里给予了大厦灵活的政策。大厦的绝大部分管理人员和员工都是通过对外招聘的，鉴于目前社会上就业比较困难，平常向我打招呼的有不少，我自己也有不少穷亲戚，但我从不徇私情，本着唯才是用的原则，所有人员都经过总经理的认可，严格保证进入大厦的人员的素质。对于进入大厦的各级人员，更是从严要求。今年以来，我陆续规范了人事管理方面的一些程序，加强了员工转正考评工作，是金子，就要让他发光，及时建议予以重用；是庸才，也不心慈手软，及时提出处理或解聘意见。大厦陆续建立了员工的详细档案，对工资标准进行了重新规范与核定。为了招聘到优秀的员工，提高员工素质，我和大厦其它领导多次到各学校选录优秀人才，还委托市旅游学校、华容职校在平江、华容等地招用并培训人员。今年省旅游局的宾馆总经理培训班在我厦举办时，我和大厦多数管理人员以及一部分员工一起参加了这一学习，有了一个学习提高的机会。我和大部分参加学习的人员均拿到了省旅游局颁发的宾馆行业岗位资格证书，从而保证了大厦有一支较优秀和稳定的管理者 and 员工队伍。

在这里需要指出的是，如果说大厦今年在以上各方面取得了一些成绩，这全是上级的正确领导以及大厦全体同仁努力工作的结果，在此我要真诚地说声谢谢！我知道，一个人的力量是渺小的，一个企业要想得到充分的发展，只有依靠领导班子的精诚团结和全体同仁的齐心协力。正如当初我在应聘副总经理时说过的，作为副总经理要多为总经理动脑子，出点子，跑腿子，赚票子。尽管理想与现实往往存在着差距，但

我总是首先从自身寻找原因。我知道，我所做的工作还远远不够，为了岳阳电业局的利益，为了大厦的辉煌，我将继续本着“老老实实学习，勤勤恳恳工作，实实在在办事，正正派派做人”的处世准则，一如既往地规范自己的言行，把工作做得更好。

谢谢大家！

近3年来，作为销售部经理，负责分管本部门的营销工作。在公司总部的正确指导下，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。现将上年度销售部工作所取得的成绩及存在的问题，作一个简单的总结，并对部门下一年工作的开展提出几点看法。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二□xx年各项经营目标及其它工作完成情况

1□xx年共生产吨，销售 吨，产销率 %，比xx年增长 吨，%。

2□xx销售总额万元实现考核毛利润万元。



3□xx年共提价 次，平均单价从 元涨至 元

4□xx年期初应收款 万元，期末应收款万元，回笼货款 万元，回笼率100%。

5□xx年采购国内xx 吨，较xx年增长 %

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设

7□xx机投产后，开拓了xx销售市场，建立了一套xx营销模式

8□xx年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

### 三、销售管理出成效

xx年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作：

1. 坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把xx省作为xx的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性□xx省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2. 坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定□xx品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3. 坚持产品结构的优化。

大幅减少低xx的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口xx作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

#### 4. 继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，xx市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

#### 5. 建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了xx的营销模式，顺应了客户运行惯性。

#### 6. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

### 四、2015年工作重点及难点。

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、xx销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

5□xx产品在国内市场的推广。

6、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

7、做好国内xx等系统材料的采购工作。

xx年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望xx年，我们的工作目标是：团结一致，

我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇二

部门：

职务：经理

- 1、岗位业绩完成状况
- 2、管理完善及技术进步
- 3、团队建设
- 4、自我成长
- 5、综合评价

1、对于进来询问的顾客，服务员都以最热情的态度去解答，就是为了留住每一位顾客。让其尝到长沙本色菜肴。让客人尝到了湘妹子的热情。

2、在推销上有必须的力度。在客人能够理解消费水平下，点菜员从原先的人均35。40。45这是有必须的进步和突破的。  
(当然其中会有物价上涨，环境档次提高的因素)

1、首先在理解公司目标时，没有必须的坚定信念。而产生一种恐惧和排斥心理。没有想要达成目标的欲望。

2、从公司最后一次调薪开始，人员有一方面的情绪波动。虽然部分已解决，但是喊客人员尤为严重。多次沟通，但效果不大。而且，喊客人员的岗位在门店外，其脱岗现象很严重。所以，在保证人均和顾客满意度的同时，进店的人数减少，也是其中重要的一部分。

3、在思想上还未转变。最近一年来整个餐饮业的竞争比较大。在三兴街一带新开的特色烤鱼。烤肉店，还有装潢时尚，设备齐全的香锅店人气都比较旺。他们抓住不是流动人口，而是靠特色服务，特色品牌赢得了广大顾客的青睐。我们有着得天独厚的条件坐享其成时，却忘了怎样才能为精益求精，创新品牌。

4、今年有过几次关于菜品的菜价，份量，秘方胡改量的调整，在顾客理解方面还有一些波动，这也是我们没有预料到的。对顾客的心理需求，掌握得不明确。

1、流程：在这期间，给员工进行了服务的整套流程。

让每个员工对自己一天的工作有一个了解。从客人还未进门的主动介绍，一向到客人用餐出门，都随时提醒自己，在什么时间就应去做什么样的工作，说什么样的礼貌用语。开市和打烊流程，让员工明白了所有卫生区域的细节和资料。不

再盲目的搞卫生。例会流程也很好的实施下来，让每个员工都能够提前作好管理体层的实习。让员工从中激发对工作的上进心，让员工各方面的潜力得到提升。（个人收获：让流程就像吃饭一样，成为一种习惯）

2、标准：前厅分为迎宾部，服务部，收银部，保洁部，果汁部，传菜部。各项部门整体能按标准流程进行工作。但由于有时个人习惯和不严谨，对于标准的追求还得加强学习和进步。（个人收获：没有标准就是标准，我们的标准是以顾客满意为前提的。顾客的标准即便是我们的标准）

1、技能水平：门店员工基本上都是老手，所以对业务知识是比较老练的。服务流程，处理投诉，推销水平，都有一个很大进步；（个人收获：从低层做起的我，有经历没经验，和大家一齐不停下我们学习的脚步）

2、稳定性：年前新入职和老员工有两个离职。一个是因怀孕，一个因为离婚事件不能继续工作。是往年以来，波动最小的一年。半年以上的老员工到达90%。（实践证明，要想取得成绩，就得抓住每个小目标，定下心一步步实现它，不得朝三暮四）

3、梯队建设：这一块还待加强，在职位上没有具体体现出来。工作中培养的储备部长两名，储备点菜员一名。因为调整工资的原因，上报升职得到年后。（个人收获，自己的成功建立在成就别人的上面。有心，用心必定又赢）

1、管理技能：管理就是管人理事，管事理人。对于店内物品，固定资产不明确不重视。对于人员管理太自我为中心。（个人收获：以店为家，一丝一毫都跟我有关系，以店为家，爱我的家人。把员工视为姐妹兄弟）关心其工作进步，生活质量。以心换心。

3、执行力：能够理解公司下达的各项思想和指标。可能是自

己的一个习惯和年龄的因素，在执行这一块还不是很到位。习惯被别人牵着鼻子走。最终能够完成工作，但完成速度往往被惰性拉后腿。

20xx的工作安排：认真组织员工学习和培训，全面提高员工服务水平和综合素质，稳定职工队伍。

## 部门经理写述职的要点

到了年末年初，有些公司要求部门经理进行述职。在看了一些述职报告后，感觉有相当多的经理人不太清楚如何写以及如何写的更让上级满意。好的年度述职报告应包括以下几个部分：

第一，首先说明一下年初确定的部门工作目标或重点工作资料及要求；（如没明确年初的部门目标则能够写年初公司的重点工作目标）

第二，再说明在过去的一年，围绕年初公司的.目标与工作重点，部门都做了那几个方面的工作；然后再分项说明具体都做了什么，怎样做的，到达了什么目的和结果。

1、尽量用数据和事实说话；

2、必须说达成的什么目的和结果。

第三，在过去一年所做的工作中，部门工作（内部建设和外部支持等）取得了哪些进步和提升（亮点）？做得好的原因是什么，有没有值得推广的做法等；同时还存在哪些问题和不足，或者遗留问题等（暗点）。要分析原因，明确职责，提出解决办法等。

第四，在下一年，部门的基本打算和计划有哪些（提出重点工作方向与资料）？（也就是说如何比上一年做得更好，如

何创造更好的结果，避免上一年出现的问题等）。

注：这部分最重要的有两个问题：

- 1、先判定好公司对上年部门的期望与要求；
- 2、分析公司对本部门上年工作有哪些意见等（务必学会预判，解答公司的疑问、意见及关注之处）。

第五，对公司工作有哪些推荐。

在整个述职报告中，尽量减少大段的文字性描述，多用图表等表达方式，而且整体表达的逻辑性强，学会从整体展开，层层递进，但又重点突出，不是一堆工作的罗列。

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇三

今年除了设计方面的工作外，也参与了一些其他的工作，这些从未接触过的任务都给予了我锻炼的机会，也不断提醒着我及时摄取新知识以跟上时代的脚步。

我认为自己的流程规划的还不够好，流程不清晰、没有灵活性是一个不好的方面，这造成了实施中的混乱，导致部分工作计划的执行和效果打折扣。和同事之间的沟通交流还应该更加活跃，应以开放豁达的心态、宽容理解的风格来沟通，虚心接受各方面的意见，吸取好的经验教训，去粕存精。如果没有经过讨论达成共识，就不能更好的前进。在设计工作中，科员们都积极的参与了讨论，尊重各方的意见，找出了构思中存在的问题；我从中认识到清晰地表达意见、确保对方能够准确理解是很重要的，因此提高自己的逻辑水平与语言的流利度都非常紧要，这是工作顺利推进的保障。

在日常方案的写作中，经常出现要修改的细节，这对于个人的细心是一次次考验，不仅是在做事的过程里，更表现在每

个工作阶段结束后的整理中——桌面资料与电脑文件夹的清理与归档的最终目的是要让自己保持清醒的精神状态，排除干扰因素，将来查找起来也不至于手忙脚乱。

在设计工作中，我学会了很多相关网页设计软件的基本知识与操作，也明白自己没有涉及到的知识面还有很多，一定要利用各种资源，活学活用。

回顾xxxx年的工作，我认为自己在工作中得

到了进步，同时也存在着不少需要改进与提高的地方：

首先是在完成工作时要分清楚轻重缓急，每一步每个进度都要清楚，注重细节；其次要注意锻炼逻辑思维能力，思考或者看待任何事情的时候都要先看整体结构，不然细节再完美也将是累赘。

在今后的工作中，我想应该继续提高个人素质，一定要不断充实新知识以适应信息化发展的要求；多虚心学习请教，开拓眼界，进一步加强沟通交流与协调能力，和大家一起为促进公司发展而努力。

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇四

20xx年7月14日，受\*\*董事长及达声总部领导的委派，本人负责厦门亚洲海湾大酒店筹建工作，由于前期遗留问题较多，各项工作处于停顿状态。为使工作顺利进入状态，本人主要开展以下几方面工作：

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不



合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设；消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修；主楼装修完成90%（包括水、电、地、墙、天花）；酒店外墙大理石完成80%。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约50份，合同总额达1802.6万元。

（附已签合同明细表）

三、确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘，保证人员储备，加强人员培训

20xx年8月，酒店确立全体人员编制为307人。结合酒店特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲海湾大酒店确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，海湾大酒店采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法

来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式，目前酒店到职人员共222人，主要为：行政办7人，财务部28人，前厅部32人，管家部36人，餐饮部36人，营销推广部9人，人力资源部5人，厨房31人，采购部3人，工程部10人，保安部25人。以上数据未包含05年元旦后入职的部分员工和已经落实的四十名实习生。

目前与与酒店签定“校企合作协议”的大中专院校有“天津商学院”、“厦门南洋学院”和“海峡工贸学校”等三所。实习期从20xx年1月3日至20xx年6月30日止。本批实习生都是经过人力资源部挑选和相关部門面试，从中挑选的，基本上都达到了酒店培训的要求。在所有实习生入店实习后，人力资源部除了作好完善的食宿、津贴及工作安排外，还将与每位实习生签定“实习协议”，用以保证我们酒店实习生的稳定性。现在南洋学院和海峡工贸的学生已经来我酒店开始实习了。酒店现有的员工人数已经达到编制（307人）的85%左右，已经能够保证酒店试营业的员工数量，除了管家、餐饮和工程等三个部門因酒店是逐步开业而不需要按编制全部到位外，其他部門的员工均已达到部門人员总数的96%以上。接下来，由于已经临近年关，人力资源部主要通过知会同行，了解过后一些高星级酒店欲跳槽的人员的去向，为我们酒店所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店进行试营业时新入店员工的培训，海湾大酒店着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

经过近半年的努力，亚洲海湾大酒店已制定一套比较完整的

管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

随着旅游经济的复苏，厦门星级酒店逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店进驻，厦门酒店行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店情况，确定酒店的市场定位为商务旅游度假酒店，客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知己知彼，百战不殆”酒店组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对环岛内高级写字楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有419家，旅行社56家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：亚洲海湾大酒店定位五星级酒店较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接待高级客人。别墅型酒店在厦门少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对亚洲海湾大酒店也非常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排亚洲海湾酒店。这说明各企业、旅行社对酒店的期望值较高，将酒店定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店的思路是正确的。

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇五

尊敬的领导：

回顾过去的工作，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“职责、诚实、活力”作为自我的从业准则，时刻围绕质量、卫生、安全、效率来规划工作资料，设定工作标准，学习、实践，采用先进的、实用有效

管理方法来推动生产部的各项工作。以下是我的述职报告。

在公司领导的帮忙和各部门的支持协调下，生产厂的全体员工努力，调配各种生产资源，提高生产效率完成年初计划。不管天气、设备等客观原因，我们都克服困难，使准时交货率到达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。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。

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景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，经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景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，视具体情景为维修和操作人员供给补充培训，以构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善，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。

根据公司要求，结合生产厂实际情景，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，到达安全生产目的。经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。

随着企业的发展，在工作中管理水平还不够，异常是在团队建设方面感到自我需要不断充实自我，在理解新的管理理念的时候还不够主动，不能很好的控制自我的冲动脾气，人说冲动是魔鬼，这一点我需要立刻纠正。

我将努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务本事，为创造客户价值和增加客户价值做出自我最大的贡献和努力。做到人员落实，制度落实，机构落实，职责落实，以确保现场安全生产管理。团结团队成员，构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，改善工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的提议，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。

我想，经过我们大家的共同努力，xx的事业将会飞跃式的前进，我们在xx会越来越有家的温暖，同时实现我们自我的梦想。

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇六

尊敬的各位领导、各位家人：

大家好！我xx年13月加入我们味美公司团队，担任生产经理，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、礼貌、均衡生产；建立、实施和持续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“职责、诚实、激情”作为自我的从业准则，时刻围绕质量、卫生、安全、效率来规划工作资料，设定工作标准，用心学习、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：

### 1、生产方面。

在公司领导的帮忙和各部门的支持协调下，生产厂的全体员工用心努力，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%。

### 2. 准时交货率。

不管天气、设备等客观原因，我们都克服困难，使准时交货率到达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。

### 3、生产安全与质量安全

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，出厂检验合格率到达130%，国家相关职能部门抽检合格率为130%□xx年生产安全与食品安全事故为零。

#### 1、根据生产任务，合理安排生产计划，力求保障产量的完成。

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13吨。后期随着市场状况，均衡生产配合销售缓解库存压力。

#### 2、组织安全生产

##### 1)现场管理

工作环境会影响到一个人的情绪，而情绪会影响到工作效率，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，构成良好企业文化。

## 2) 强化现场质量管理

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。

## 3) 提高设备及人员综合利用率

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状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，透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，确定与本单位实际状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，视具体状况为维修和操作人员带给补充培训，以构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善，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。

#### 4) 设备维护控制方面

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。

#### 5) 新设备引进

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。

### 3、安全管理

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职责书和单位实际，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。



## 1) 总体安排，明确安全生产职责

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职责及安全生产任务，把安全生产职责透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。

## 2) 加强安全生产教育培训

根据公司要求，结合生产厂实际状况，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，到达安全生产目的。透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。

透过一年的不懈努力□xx年全年安全事故为零。4、数字化管理

加快精细化管理进程，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。以到达节能降耗的目的。实行全员成本管理方法。将成本目标分解到个人。构成人人参与，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，并提出改善的具体措施。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。透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，在投原料相同的状况下，生产周期相较xx年用时更短，足以说明生产效率得到了提升，生产成本有必须程度的下降。

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。透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适宜、质量不好造成的损耗，有效的控制了生产成本。

## 5、帮忙员工成长方面

### 1) 培训

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，每一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，透过讲授和现场实操演练，相互交流，研究和学习改善业务技能；及时对培训效果进行评估。共计集中培训39次，受训人员到达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潜力，改善了工作绩效。

### 2) 激励

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。营造了用心向上，锐意进取的工作氛围，极大的调动了员工的用心性，增强了工作动力和职责感，努力投入工作，使各项工作绩效得到提高。

### 3) 团队建设

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，透过必须的规章制度、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，个性是在团队建设方面感到自己需要不断充实自己，2. 在理解新的管理理念的时候还不够用心主动，3. 不能很好的控制自己的冲动脾气，人说冲动是魔鬼，这一点我需要立刻纠正。

改善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，每个区域有职责负责人，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潜力，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，职责落实，以确保现场安全生产管理。

4. 团结团队成员，构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，改善工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的推荐，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，让创新构成文化，深入人心(1. 制定奖励制度、不管是什么样的创新形式都务必予以创新肯定，2. 构成制度，每人每月务必有3条以上的创新或者改善推荐，与绩效挂钩，3. 透过不断的培训学习，让员工明白创新的好处及重要性)，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年透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。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇七

您好!

20xx年对我而言，是非常重要的一年。在担任支行营运经理期间，带领运营团队围绕“安全、优质、高效”的会计营运目标，坚持“安全就是增效”的理念，把做好支行的规章制度执行、内控风险防范、提升柜员服务技能、效率、风险意识作为目标而努力奋斗，发挥了自己在本职岗位上应有的作用，确保了支行全年会计工作圆满安全完成。现将本人20xx年会计经理工作情况述职汇报如下：

2. 根据支行20xx年度人员内部轮岗的安排，认真分析梳理，对支行现有人员进行了岗位设置和不相容岗位的分工，落实完善了支行的岗位责任制和分级授权责任制，达到了人力资源的良好利用率。

3. 日常工作中强抓营运管理重要环节和风险防范。采用监督、检查、辅导、授权、审核等多种方式，按频度和质量要求，完成尽责事项、实施日常管理，做到有据可查、规范有序。加强对重点业务和环节的控制，对异常现金支付进行严格审批与报备；强化全员提高自助设备现金分流率意识，有效引导客户分流；库存现金限额管理和大额现金反假工作由专人负责，有条不紊；分析查找支行薄弱关键问题，合理解决问题，提高质效；定期组织全员对风险案例的分析和学习，增强员工风险防范意识，规范柜面业务操作，防微杜渐。

1. 作为支行的运营经理，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

2. 认真履职，正确处理内控与发展的关系，有效防控营运风

险和合规风险。根据网点客户群体、业务发展需要，营造和谐的团队氛围，合规高效的营运执行力，为支行各项业务的开展、落地保驾护航。

3. 认真组织年终决算各项业务及账务清理工作，严格按照要求和规定，认真学习，精心组织，亲力亲为地做好各项准备工作：核对帐务、清理各项资金、年终决算测试、核实损益、编制报表、上报各类自查报告等。保证了20年度会计决算的顺利进行，无差错事故发生。

4. 重视银企对帐工作和电子对账推广工作，及时根据分行结算部下发的银企对帐回收的情况，主动联系加紧催收。特别是针对财务人员变动，地址变更等问题，支行克服时间紧、人员少、工作量大的困难，在年底将帐务及时核对完毕，进一步维护好我行与企业的良好合作关系。

从基础入手，着力于运营人员的安全素质培养，保障支行的稳健经营。

1. 加强对监控录像的管理。严格按分行对监控录像管理回放的要求，每周认真抽查回放录像，全月将所有柜员的监控均能全部调阅，在回放中发现柜员的不规范现象，耐心地给柜员讲解原因和后果，以减少事故隐患；对于发现的其它问题均能及时联系相关职能部门，督促完善，确保录像资料完整清晰和有效性。

2. 认真审核柜员的传票，及时处理后督下发的差错。加强对新行员和差错较多柜员的传票审核，使差错率得到较好的控制。遇后督的查询及差错下发，做到逐笔核对并与柜员共同分析差错原因晨会讲解，认真登记柜员差错台帐，督促柜员整改杜绝再犯。

3. 加强员工业务辅导培训和技能训练，制定支行《内控奖惩积分考核机制管理办法》，有效激励员工，确保风险防范工

作和培训有序开展，执行制度不走样。精心组织晨会学习，及时对总分行风险提示清单进行分析传达、对新业务进行培训、做好班前、班中、班后检查通报、后督差错的讲评、以及监控回放中出现的问题进行逐一讲解等。定期上报风险排查报告，对管理风险、内控风险、安全风险等环节逐一排查，积极整改，员工遵章守制的意识得到了提高。多渠道的培养和教育员工树立风险意识、责任意识，使员工意识到自己是风险管理体系中的一部分，切实贯彻落实各项规章制度，做到有章必循，加强各项规章制度的执行力。

本人工作中存在的不足

1. 内部精细化管理有待提高，内控监控力度不到位。由于不能顾及诸多工作全权管理到位，员工的业务技能亟待提高，有时会疲于应付日常工作，管理精细化不高。

2. 风险监控意识与系统更新不同步。由于总行系统上线及各项清理工作紧锣密鼓的开展，新业务系统内容更新加快，自身学习的节奏还需同步跟进，考虑不够全面。在今后的工作中，定会努力克服自身不足，及时学习和掌控，丰富自己的业务知识水平，更好把握规章制度，增强风险意识。

3. 支行服务还有待提高，员工的业务素质还不能达到适应银行高强度业务风险的能力，20年主要从服务和制度的执行上及提高员工素质上入手，提高我们支行运营人员的工作能力和服务水平。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年x月x日

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇八

尊敬的领导：

您好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的领导的助指导，加之同志注重合作，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。

近一年来，我经常把自己放在公司建设的. 总体框架中来思自己，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，自身素质的强弱守键，自己毕竟是才来公司几年的学生，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，全面提升自己，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。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。

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇九

尊敬的领导：

您好！

本人于20\_\_年\_\_月\_\_日被支行党委任命为营业室经理，任期内



主持营业室全面工作，主管对外业务拓展、客户关系维护、安全保卫工作，对部门的工作负全责。在此，向行领导及同事做述职报告：

## 一、概述

任职期内，本人能忠于职守，严于律己，作风廉洁，大胆管理，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在支行党委的授权范围内积极开展各项工作。任职期内，无发生一起案件事故，实现“安全运行年”目标。在全体员工的共同努力下，本部门业务发展稳健，业务运行机制良好，员工精神面貌较好，部门状况呈良好的发展趋势。

## 二、履职及廉洁从业情况

### 1、主要业务指标情况

20\_\_年底，营业室一般性存款为\_\_万元，其中储蓄存款\_\_万元，企业存款\_\_万元，20\_\_年底一般性存款达\_\_万元，一般性存款下降了\_\_万元，其中储蓄存款新增\_\_万元，企业存款下降了\_\_万元，实现中间业务收入\_\_万元，基金认购、申购\_\_万元，柜台代理保险\_\_万元，贷记卡开卡\_\_张。储蓄存款增长不理想，主要原因是今年缺乏新的存款增长点、原有个别大客户由于因\_\_上线后系统不支持原有的个人支票业务，而转向其他银行，在我行的存款大幅下降，从年初的近\_\_万元下降到\_\_多万元。去年存入的拆迁补偿费陆续到期、新转入拆迁费基本无沉淀、无带来新增存款。而\_\_月下旬，一大客户因用款转走存款\_\_多万元，导致储蓄存款大幅下降，降幅达前\_\_个月累计增长额的\_\_%。

### 2、业务拓展主要工作情况

在任职期内，本人始终坚持以工作为重，在工作中以严于律己

己、宽于待人的标准要求自己，在工作中做到以亲情团结同事，以规章制度规范人，以奖金制度来激励人，部门业务状况稳定，员工团结协作。在业务拓展方面：1、为了让更多的客户认识、使用我行的金融产品，组织和参与多次户外产品宣传和营销活动。如利用周日或放学时间人流量较大的时段分别在小学、广场、举行户外宣传活动，营销我行重点产品，并充分利用大厅的\_\_设备，每天在营业时间不停播放热卖中的基金或建行各产品介绍的光碟，对树立我行业务品牌和业务扩展，起到一定的积极宣传作用。2、做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，不仅增强原有客户对我行的忠诚度，还为我行带来了新的优质客户。如我科的一名vip客户带他的朋友来开户，为我们带来\_\_多万元的个人存款和\_\_多万元的对公存款，原有一客户在我行的活期存款达到一定数额就如数转到\_行，经我们的努力，该客户在我行开立了定期存款，在我行的存款增加了\_\_多万元。\_\_年共新增vip客户\_\_人，其中总行级vip客户\_人，省行级\_\_人，支行级\_\_人，新增客户存款余额达\_\_多万元。

3、积极跟进统发工资续签相关工作。为在同行争夺的情况下顺利续签，做了大量细致、具体的工作。4、走出银行，发展中间业务。深入到附近的小区、等市场，宣传业务，寻找商机，营销中间业务产品。

### 3、网点管理方面

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。我室通过组织员工学习“家园文化”、《银行柜面服务管理办法》和《银行柜面服务标准》，组织全体员工观看\_\_\_\_在我行先进事迹报告会后，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服

务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。开放式柜台多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，年初，重新制定营业室员工的绩效二次分配考核办法，把考核内容细化、量化，彻底打破部门内部吃大锅饭现象，收到较明显的效果，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。在执行过程中，我发现仍有不尽合理之处，于是对不利于员工工作积极性的细则，再次征询全体员工意见书，进行二次修改。修改后，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一张榜公示，使考核更趋公平、公正、公开，通过修改二次分配考核办法，鼓励员工做好柜台服务工作的同时，向目标客户营销产品、发展vip客户，从传统操作、核算型柜员向核算、营销并重的复合型柜员转变。为增加部门的凝聚力，在紧张、繁忙的工作之余，组织一些有益身心的活动。

(3)、及时、合理地调整服务窗口和设备硬件。为更好为我行贵宾客户实施差别化服务，营业室在业务柜台中增加了二个vip贵宾服务窗口，有效避免贵宾客户等候时间过长，同时减轻了贵宾室柜员的工作压力。通过与科技部门的沟通合作，重新整合营业室开放式基金销售系统的安排，使每一个营业窗口都安装了系统，大大方便了有基金需求的中高端客户。自\_\_\_系统上线后，在分管行长的大力支持下，我室实行了分区服务，在原有的基础上，辟出贵客客户服务区，专门为vip客户和个人理财客户服务，不受理一般客户业务，以便留住和吸引更多的客户成为我行的vip客户，为我行带来更大的效益。

(4)、与风险经理一起，做好员工培训工作。今年的工作重点之一是抓员工培训。我部坚持每天班前会和每周集中一次培训，每周保证有2-3小时的学习时间。为提高培训效果，我科在传统宣读形式的基础上，尝试采取外请保险公司人员、本行他所营销精英分享柜台营销经验、让员工参与游戏、柜台实操展示等多种生动活泼的形式，取得良好的效果。\_月份开始，在保证对外营业的同时，安排员工脱产参加\_\_培训工作。

#### 4、廉洁从业情况

本人在职期间，在政治思想方面，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习\_\_精神，紧跟时代步伐，不断转变观念，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为部门负责人，对部门的业务发展及安全运行负主要领导责任，我能团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、化平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，我也不断参加在线学习，提高自己的业务及管理水平，因为\_\_，比的不是学历、也不是财力，比的是学习力。

#### 三、工作中存在的问题及今后工作设想

在变幻莫测的市场中，我部存款增长不理想，基础工作管理工作仍有待加强，如会计核算差错居高不下□vip客户识别率较低，业务拓展能力有限等，这都是我们明年重点的工作内容。作为部门负责人，在许多方面也存在许多不足：

- 1、工作创新能力不足，未能带领团队打开新的工作局面。
- 2、在员工管理中也由于缺乏经验，考虑、处理某些问题时不够周到。
- 3、本人的综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

部门经理述职报告篇3

## 市场开发部部门经理述职报告总结篇十

尊敬的领导：

您好！

如果说什么职位最锻炼人，那么，销售无疑是其中的在公司工作了很多年了，从小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了成功。

这过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20xx年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年x月x日，年完成销售额x元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总

结如下：

实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为售经理，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，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另要积极和客户沟通及时了解客户还

款能力，考虑并补充完善。

销售是期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理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，严格按照公讣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，对公司生产的涂料产品的用途、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、价格和施工要求。

在过去的我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们警惕，金融危机下，没有哪司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，做到为公司的事业尽出自己最大的努力！

希望公司在新的够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

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公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

述职人□xx

20xx年xx月xx日