

# 最新总经理述职报告个人 总经理述职报告 (优秀7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 总经理述职报告个人篇一

，全体员工同志们：

大家好！

20xx年是机遇与挑战并存的一年，压力与动力同在。我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待有于进一步汇聚。20xx年基本确定酒店以餐饮、客房、温泉会馆三大营业点为重点，辅以各类会议室、宴会厅，多功能厅等配套设施，围绕实行绩效考核制度，加强营销宣传，强化靓点服务，提高菜品出品质量，重视各类婚庆宴包桌，强化节能降耗，控制能源成本从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20xx年酒店所做的主要工作有以下几个方面：

的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月

总结

、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。

建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门

负责人予以考评。

2、内控潜力，外拓客源□20xx年推行全员营销模式，人人都是服务员，个个都是营销员，营销当中有服务，服务当中有营销。

3、强化持续推行绩效考核管理□20xx年是xx战略发展的一年，为此酒店董事会根据20xx年全年经营状况，适时的、科学的提出了20xx年全年xx万元的经营收入总目标。

。每月每季度召开上月/季度工作

总结

会，

总结

实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，做到事前计划，事中有控制，事后有

总结

。也以此作为对各部考核的依据。对各部门及班组年度总目标及月度分解目标跟踪落实。

4、推进星评工作：我与酒店各部门负责人认真研究，制定

方案

，并组织检查整改，确保一次性顺利通过酒店评定性审核工作，力争酒店于20xx年上半年被省评星委员会批准成为xx县首家四星酒店。

5、人才队伍建设：由于太康县外出年轻劳务输出多，宾馆一线员工流动性较高，形象素质好的服务员及管理人员引进招聘难，严重制约了酒店的服务质量提升和品牌形象建设，“以人为本，善待员工”一贯是xx国际大酒店遵循的优良传统。

一个学习，成长进步的平台。

6、强化执行能力：在这个经济高速腾飞的年代，已经不是大鱼吃小鱼的时代，而是快鱼吃慢鱼的时代，企业的执行力成为每个企业的核心竞争力，当一个企业在没有战略时，战略决定成败，一个企业有了战略时，执行力决定成败。

20xx年xx国际大酒店确定全年营业额总任务为xx万元。在这个战略目标指引下，强化中层以上管理人员的执行力，我们要明白“员工不会做你需要和布置的事，只会做你检查和奖励的事，执行力是检查出来的”，以劳动纪律、日常质检，工作任务反馈制度为切入点，把酒店的管理质量及执行力提升上去。

的心目中对酒店的印象还是较好的。

新的一年，我们将从“一软一硬”两头抓：

二是在硬件方面进行必要的设备设施维护改造，保持四标准和满足接待需要，稳定酒店政务接待和宴会接待第一品牌。

8、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，利用喜庆节假日组织丰富多彩的特色促销活动，提高酒店知名度。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

## 总经理述职报告个人篇二

同事们□xx年既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

xx年，我们的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范优化、确保员工队伍更加稳定。

为了能够实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人建议。

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

1) 人力资源管理方面。还停留在以人事行政事务性管理阶段，缺乏人力资源战略规划、胜

任素质模型建立、职业生涯管理、培训效果评估等；

2) 在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3) 在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4) 在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5) 在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢？

第一，充分利用公司提供的学习的平台，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步！

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

## 2、抓住关键，提升效率，确保品质更上一层楼

xx年可以看到，我们的质量事故等等问题。尤其是返工问题，事实说明，我们从产品测试到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立“公司”的良好形象，满足市场销售需要。

### 3、做好招聘与留人工作，确保人力供给满足发展需要。

在xx年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足；二是管理方法欠缺；三是制度不完善。

xx年根据公司销售目标额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的'人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

### 4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

### 5、完善制度与流程，提升执行力。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做；有人就是不听从上级意见和工作安排；规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里？一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年里，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全；金蝶软件系统投入使用不正常，希望在xx年上半年pmc财务部抓紧落实，组织培训，让每个系统操作员都熟练运用。

## 6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境。

xx年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。xx年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

## 7、制定标准定额，控制制造成本。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在xx年，工程、品质pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降造成本而努力。

## 8、加强外协控制与管理。

我们好多产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是我们内部数量控制不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在xx年，我们必须重视外协厂商的管理与控制，pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供最佳性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取；新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在董事会的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大干部职工要以这次总结大会为契机，认真落实总经办xx年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展公司新格局。

新年即将到来之际，祝全体同事及家人新年愉快，兔年工作更上一层楼！

祝公司兴旺发达，基业长青。



述职完毕！

谢谢大家！

总经理：

xx年12月30日

## 总经理述职报告个人篇三

尊敬的公司董事会、各位同事：

大家好！

过去的一年，是公司最艰难的一年。但我们在公司董事会领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“有期望比一切都好”的经营理念，正确应对资金危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司持续了向良好方向发展的局势，在不少方面也取得了必须成绩，确保了产、供、销良好的局面。

在此，就主要8个方面的工作，我个人工作总结报告如下：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在10月份调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应20xx年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

## 2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，电子车间5s长期持续在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改善，持续完善，在20xx年必须会更好。

## 3、产品质量得到了进一步调整。

在客户要求下我们透过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善。从品质部的报表中显示产品合格率在不断提高。

## 4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。近两个月抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，职责到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据透过几次抽查，到达95%左右。但其它各仓还务必加强管理，用心配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品到达98%以上。

## 5、制度、流程得到进一步完善。

十月份共制定或修改了程序文件出入库流程、物料报废流程等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步□20xx工资福利管理制度的出台，对留住员工，调动员工用心性必须会起到很好的激励作用。

## 6、培训体系的建立，管理人员素质有了必须提升。

公司的会议室和投影设备，搭建了很好的培训平台，11月份

年开展了基本培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。为明年员工的学习奠定基础，同时，管理人员素质也有了必须提升。实际中能够看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

## 7、营销战略的规划和品牌的推广。

应对公司营销经营现状，我主导了公司品牌的推广，对所有外贸业务员进行了业务知识的培训，包括谈判艺术、营销技巧等课程；建立了营销制度和管理流程，从团队管理到营销策划；从品牌推广到渠道管理；从市场调查到营销计划；从市场分析到营销策；从客户管理到发展趋势等销售体系现已正常运营。

## 8、财务系统的建立、健全。

公司财务状况一向是很头痛的问题，针对公司的财务混乱状况我指导财务建立了财务运作流程体系，从财务制度着手，制定财务各每个人的工作职责，划分明确实行职责到人。加强了财务控制，建立了成本管理和预算机制；从账款回收到税务策划等系列问题得到改善，在企业风险控制我用自我专业的法律知识指导财务人员进行财务审核的细则化。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自我的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自我、有利于公司、有利于社会的人。

除了上述几个方面工作外，还在人力资源财务，产品研发等工作进行了指导和目标设定，质量体系认证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们□20xx年既是充满期望的一年，也是面临许多困难的一

年。我们必将应对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要持续清醒的头脑，应对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

20xx年，我们的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范优化、确保员工队伍更加稳定。

为了能实现三个确保，我们务必看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人推荐。

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

2)在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3)在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4)在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5)在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢？

第一，充分利用公司带来的学习平台，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时务必落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步！

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业潜力的发展是相互依靠的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工带来一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

## 2、抓住关键，提升效率，确保品质更上一层楼

20xx年能够看到，我们的质量事故等等问题。尤其是返工问题，事实说明，我们从产品测试到出货过程存在一系列品质问题，突出表此刻员工品质观念不强、职责心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在20xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们必须树立“公司”的良好形象，满足市场销售需要。

## 3、做好招聘与留人工作，确保人力供给满足发展需要。

在20xx年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足；二是管理方法欠缺；三是制度不完善。

20xx年根据公司销售目标额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们必须高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备必须的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

#### 4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观能够不一样，但作为一个团队，我们工作的步伐务必要一致。在新的一年里，期望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

#### 5、完善制度与流程，提升执行力。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做；有人就是不听从上级意见和工作安排；规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里？一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年里，期望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全；金蝶软件

系统投入使用不正常，期望在20xx年上半年pmc□财务部部抓紧落实，组织培训，让每个系统操作员都熟练运用。

## 6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境。

20xx年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强□20xx年人员超多增加的状况下，后勤管理上工作量更大，所以，推荐要务必加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时带给修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

## 7、制定标准定额，控制制造成本。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

期望在20xx年，工程、品质□pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理带给数据，为降\*\*造成本而努力。

## 8、加强外协控制与管理。

我们好多产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们务必解决好现存问题：一是我们内部数量控制不好，加之供应商管理也十分落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在20xx年，我们务必重视外协厂商的管理与控制□pmc带头，工艺部门、品管部门要用心参与，对供应商□oem商进行科学的评估与选取，寻找能带给最佳性价比的供应商。在管理上，

仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商职责的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取；新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在董事会的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就必须会稳步发展。

期望全公司广大干部职工要以这次总结大会为契机，认真落实总经办20xx年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展公司新格局。

新年即将到来之际，祝全体同事及家人新年愉快，兔年工作更上一层楼！

祝公司兴旺发达，基业长青。

述职完毕！

## 总经理述职报告个人篇四

领导和同志们：

大家好！我于200\*年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。



一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江总书记的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。

两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。200\*年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。200\*年九9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费

收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各省市地自行的“基本法”，到底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在200\*年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是200\*年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自200\*年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交

流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于207月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

六、新基本法的试点工作的成功，为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础。保险公司经理述职报告七、开好了两个大会。一是200\*年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

## 总经理述职报告个人篇五

董事局各位董事：

我们走过了勤奋耕耘的20xx年，经过我们的不断摸索，不断进步，不断创新，不断发展，一年来，我们面对着市场的竞争和压力，舟共济，始终秉承集团“三十二字”核心价值理念，以争创一流为目标，以良好的声誉和优质的服务赢得了广泛的赞誉，带动了xxx县城整个酒店业的发展。回顾20xx年以来酒店的各项，既取得了一定成绩，也还存在许多不足，现将20xx年度酒店的各项汇报如下，请各位董事局领导给予审议：

(略)

一)经营上想方设法，力求提高营业收入：

我们酒店20xx年实现的经营收入与去年相比增加(略去)万元，增长百分比为(略去);盈余与去年相比减亏(略去)万元，减亏百分比为(略去)%。各部门为更好的完成经营指标，想法设法提高经营收入：

房务部在房间价格上未做调整，但对提高服务质量上下功夫、让服务说话。经市场调查，本店85客人都属本地人，散客只占15，怎样让本地客人觉得只有xxx是唯一的选择，这就需要服务上狠下功夫且必须抓住新老顾客的心理。房务部及时推出了积分送房间的方案，大大提高了房间入住率;同时还建立了客户档案，熟悉老客户的个性、喜好、特点，并实施个性化服务，使客人感觉到人性化服务的备受尊重;时刻为客人着想、为客人提供方便，根据四季情况更换房间内销售物品，房间内配小型有偿物品，如海飞丝、小袋洗衣粉等，既方便了客人，也增加了酒店的收入,正是由于一系列措施使得房务部的营业收入超出20xx年的(略去)万元,增加了(略去)个点。

餐饮部为开拓经营市场扩大经营收入，积极研发新菜式、开发特色菜，厨务部还增设了流动灶，制定了一个月至少推出1-2个新菜的硬指标，且多次展开市场调查，作出经营分析，开设多种增收项目：如与房务部相互配合制定套餐菜牌到每个房间，引导客人消费;在6、7月份淡季内，对宴席价格进行调查，及时推出特价宴席，扩大了客源;8、9月份适时推出升学宴;圣诞节，精心准备了自助大餐，获得xxx县社会人士的大大赞赏，食品收入比去年增加(略去)万元。

同时，还特别注重与客人的沟通，对不同的客人做到不同的消费建议，端午节送粽子、生日送蛋糕、寿面、新婚送鲜花并免费提供别具一格的婚礼主持仪式，让客人在酒店消费时刻都能感觉到酒店尽心服务的温馨与满足，从而吸引新客户、留住老客户。

娱乐部在硬件设施条件有限的情况下，改变经营模式□ktv包

厢以最低消费来吸引消费者，实行微利多销以达到增加人气、带动其他消费的目的；针对夜总会大厅在本县是独一无二的场所，制定出年初年底、节假日前夕等包场旺季提高包场费，对淡季、日场降低包场费的方式，全年共接待包场(略去)次，尽管娱乐部20xx年收入指标未能完成，但保证了盈余指标的完成。

二)、管理上狠下功夫，努力完成各项任务：

20xx年里各部门在经营上取得的成绩，靠的是酒店在管理上狠下功夫，才能保障酒店顺利完成任务，从而达到降低成本提高效益的目的，并且不断的提高服务人员的服务质量，赢得客人好评：

1、努力完成集团下达的任务：

e□酒店管理层根据当地宾馆业快速发展和无高星级酒店的现状，把争创三星级饭店列入了重要议事日程。酒店于10月份向市旅游局申报了三星级宾馆，12月20日，市旅游局星评小组对酒店进行了三星级评定初审，市旅游局星评小组认为该酒店在怀化县级酒店行业属一流品牌酒店，初查结果符合三星级酒店标准，市旅游局已在元月15日上报省旅游局审批，届时□xxx酒店将成为怀化市县级唯一一家三星级宾馆。

2、完善管理□20xx年先后出台了人事流程、财务流程及卫生、物品摆放检查管理制度、资料保密制度、钥匙管理制度及部门负责人离任内部审计制度等，以做到规范化、程序化。

3、强化员工技能培训，提高员工服务质量：

服务质量是饭店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，一年以来，酒店始终将培训作为重点来抓，为提高员工的各方面技能以及增加员工的酒店意识，每月召开2次全员学习会，学习集团制度政策、酒店业务技能、商务

礼仪、礼节、礼貌，贯彻酒店意识、思想道德意识，为员工能更好的服务于酒店、服务于社会打下了很好的基础，对各项服务技能、公共礼仪等进行了强化培训，并将培训内容组织考核，作为年底工资晋级的依据；同时为了提升酒店品牌，提高员工外在形象，酒店邀请了美容专业老师对酒店女员工传授了职业化妆技巧，并要求女员工统一化妆上岗；20xx年厨师长郭小明代表酒店参加“国际烹饪大师”比赛，获取了“国际烹饪大师”的荣誉称号，为集团、酒店争得了荣誉。

4、在节能降耗、控制费用上下功夫：在继续实施去年节能措施、减低费用的基础上，酒店在20xx年依旧在不断的寻求新的节能措施，以更好的控制费用，增加利润额：

b□各部门制定成本管理办法、节能降耗操作流程等等，努力提高员工的节能意识，各方面采取节约费用、控制成本的措施，一点一滴的为酒店节约成本：如酒店的中央空调打井及管道铺设工程开展时，动力部员工为使酒店降低成本开支，在寒风中的淤泥里挖出了原井水废弃不用电缆和钢管实行再利用，为酒店节约资金8000余元；20xx年圣诞节自编自演的一台晚会节约费用约为1万元左右。

三)、坚持做好“以人为本”，关心酒店员工生活：

酒店的服务质量好坏关键在于员工，除了平时对其进行必要的培训之外，关心好员工的生活，也是酒店的重要任务□xxx集团的企业宗旨第一条就是“以人为本”，一年来酒店领导想方设法关心、丰富员工生活，让每位员工快乐的生活、快乐的：

1、在20xx年里，酒店在后勤保障上进行了全面的改善，从员工宿舍和员工食堂着手，在吃和住上狠下工夫，满足了不同员工的要求。

3、积极参加并举办各类活动，丰富员工业余生活。酒店非常

重视丰富员工的业余生活、团组织活动，并组织酒店员工积极参加市、县以及集团公司组织的各项活动，营造积极向上的氛围，多次举办员工生日联欢、春游、野餐等等系列活动，在员工宿舍有限的环境下，让员工捐赠书刊，建立员工阅览室来丰富员工的业余文化生活，陶冶员工情操、增加团队凝聚力，在集团14周年司庆活动里□xxx酒店积极组织员工参加各项活动，酒店组织的游泳队获得了团体第一名，增强了酒店员工的凝聚力。

4、落实公司的“人本”管理理念，对于员工、学习、生活中的困难尽力、尽快解决，对员工及员工家人生病等情况均亲自带队前往探视，以示酒店对员工的关怀和安慰，将公司的“人本”管理落到实处，从而让员工以店为家，有了主人翁的意识□20xx年员工队伍稳定，流动率从去年的30降低到5。

#### 四)、中所存在的问题

- 1、费用管理还需更加严格控制，还需制定出更细化的实施方案；
- 2、酒店员工服务素质、接待水平仍需不断提高；
- 3、对安全防范还需加大力度，消除一切安全隐患；
- 4、对集团各项制度程序理解、执行不够，还需加强学习、增加领悟力；

从xxxxxx酒店筹备、改扩建到开张营业二年以来，我既感到压力又感到欣慰，因为它包含着集团领导的关心支持，又有员工们的共同努力；同时使我对企业进一步了解，也得到了更多的学习机会和施展才华的机会，培养了我综合的管理能力。让我深深感悟到：做好现代企业必须具备较强的管理能力、融资能力、对市场正确的判断能力□xxx酒店现在正在发展期间，只有在集团的正确领导、酒店全体员工的共同努力下，



酒店才能打造出自己的品牌。

在新的一年里，我打算做好以下几方面：

- 1、计划20xx年完成收入(略去)万元，盈余(略去)万元(比去年减亏(略去))。
- 2、上旬三星级挂牌并申报省青年文明号，树立酒店外部形象，赢得更多市场；
- 3、改造xxx店的7、8楼，将普通楼层改造为“休闲”楼层，使xxx店更具竞争力；
- 4、筹措资金，在20xx年开辟会同县级连锁酒店，使酒店收入有一个新的增长点；

在新的一年里□xxxxxx酒店将继往开来，再接再厉，在集团的正确领导下，坚持发展战略，不断提高自我，努力完成集团各项任务，信心百倍的迎接新的挑战，实现新的目标，把xxx酒店这一品牌做大、做强!相信没有最好，只有更好!

述职人：

20xx年xx月xx日

## 总经理述职报告个人篇六

作为公司副总经理，我的工作职责是：围绕集团公司大局，积极协助总经理完成分管工作。一年来，我本着对公司和全体员工高度负责的态度，一心一意谋发展，尽心尽力抓工作，较好地履行了作为一名公司副总经理的职责。现将一年来履行职责的情况汇报如下：

20xx年，我很好地遵守了党的四大纪律和八项要求，廉洁自

律，严于律己，很好地把握自己。无论财经纪律还是其他经济方面，个人都能坚持原则，没有利用职务之便为自己谋私利，对吃喝送请坚决进行回绝。主要作法是：

1、坚持学习，用尚方宝剑来警示自己。本时始终坚持看书读报，对党的方针政策作到心中有数。充分利用党委中心组学习和讨论的机会，增强对政策的熟悉和理解。认真学习集团下发的各项文件和规定，作到心中有数。

2、涉及重大经济合同方面的事项严格按公司规定办□20xx年公司新增固定资产投资20xx多万元，涉及我分管的部门资金就占了一半，对于这些项目的采购，我以宏观把握为主，具体采购则是由公司采购小组来完成。这样就避免了领导一言堂，使采购走过场的可能，从而有效地发挥了采购小组货比三家的原则，达到了按优采购的目的。

3、坚持民主集中制原则。对于重大问题多请示，常汇报，把自己分管的工作进行通报，做到在位不越位，分工不分家；使工作大家一起作，困难一起帮。

1、围绕党委分工协助总经理抓好落实□20xx年党委分工中明确，我主管经营管理工作，协助总经理抓好财务工作，兼管地勤保障部、安全检查站，联系公安、口岸工作。

公司的财务工作一直走在集团的前列，这是有目共睹的，多年来，形成了一整套行之有效的规章制度，特别是20xx年度，企划财务部的工作除了作好了日常工作，如财务指标的下达、年中的财务检查与考核、以及年末财务兑现工作、集团财务规定的各项工作，充分为了公司的两大审计工作和文明机场的准备工作积极筹措资金，快速上报各项固定资产投资计划。此外，还圆满地完成了湖南审计厅对包括对我分公司在内的机场集团的经济责任审计工作，这既是一场硬仗，又是一场大胜仗。

地勤保障部和安全检查站都是一线生产单位，直接面对旅客和机组人员，每一个人的工作都代表了机场的形象，两个部门在公司的员工总数中占到了二分之一，但相对于目前公司的生产量和场地来说，其工作岗位还欠缺人手。

我是从20xx年开始分管地勤保障部的，从一开始，我不是特别熟悉其工作，因此买了一些服务礼仪方面的书籍来充实自己，平时注意到基层多问、多看，渐渐地熟悉了这个部门的工作性质，岗位流程，以及员工欢快的笑声与委屈的泪水。地保部的工作是安全与服务两大主题，但更多地是服务工作。采取了不少形式来提高服务质量。我是从去年开始分管安检站的工作的，由于国际形势日益复杂，空防安全凸现压力。只有从技术手段不断提升才能有效降低安全风险，同时也必须注重服务质量，才能取得旅客的配合与满意。

## 总经理述职报告个人篇七

尊敬的董事长、总经理，各位同仁：

建设、主要工作业绩、存在的问题□20xx年工作打算四个方面作如下述职，请大家审议：

一年来，受总经理委托，作为主管物流公司的负责人，在董事会及总经理的

领导

下，以三个代表为指针，以科学的发展观为行为指南，带头严格要求自己，从我做起。在公司内部树正气，严格要求员工。树立为行业服务的

思想

，扎实地作好各项工作。

## 1、勤政廉洁，勇于奉献。在

### 领导

岗位上，特别是在从事经营工作的过程中，要做到勤政廉洁，在口头上是容易的，要落实到行动中，没有树立正确的人生观和价值观，是不易的。因此，身为公司经理，又经营管理三个公司，自己的一言一行都受到员工的瞩目，客观环境要求我必须身体力行，严于律己。办事、

### 讲话

必须公正，必须处处为公司争取最大利益，必须处处维护员工的合法权益，决不拿公司利益作交换来换取个人利益。因此，面对物流公司复杂的局面，上任开始就从制度建设入手，建立健全和完善公司的各项规章制度，将公司的各项规章制度作为物流每个员工的行为准则，带头严格执行各项规章制度，用制度管好人和事，用制度防止腐败的产生，同时监督制度的执行情况。经过一年的努力，公司内部的风气发生了较大的变化，初步形成了讲奉献

### 精神

，从我做起，人人做起，树正气的新风尚。同时自己也在员工中树立了良好形象，为自己开展工作打下良好基矗  
员先进性教育活动的学习，通过学习，提高了自己对

### 党

的认识，同时也使自己深受教育。政治理论的学习，进一步增强了自己的责任感和使命感，使自己在日常的经营管理工作中目标更明确，责任更到位。

我还利用业余时间抓紧学习各种业务知识，充实和不断完善

自己的知识面。不管工作再忙，我都利用工作之余，系统地学习有关企业管理、现代营销以及相关的专业知识，特别是在现代营销理论中的“供应链管理”、“物流规划”、“流程再造”、“客户关系管理”等专业知识上有了很大长进，大大地提高了自己的专业理论水平，更新了观念，并结合工作实际，将学到的知识加以应用。特别是针对物流公司三块牌子，一套班子的现状，利用所学知识，系统地将公司内部的业务流程、管理流程及信息流程进行了重新设计和完善，并得到集团公司认可。

3、加强沟通，民主决策。经营管理成功的关键，是不断具有创新

精神

和良好的沟通渠道。要具有创新

精神

，就必须不断加强学习，提高自我创新能力，要有好的沟通渠道，就必须创造一种和谐的氛围。我在抓好经营管理工作的同时，鼓励每一个员工加强学习，经常与他们交流。这样让员工都参与到公司的管理、工作流程创新上。努力营造和谐氛围，经过一年的努力，目前公司内部基本上能做到相互沟通、交流多了，在工作中产生的矛盾少了；相互间全力支持工作多了，推诿、扯皮少了。由于沟通、交流、学习的氛围，使员工从

思想

上和行动上都得到了较好的统一。特别是在对公司的一些重大制度及业务流程进行调整前，我都会与班子成员一道认真研究，仔细听取他们的意见，并让员工积极参与，达成共识，然后再决策。这样在工作中避免盲目，充分体现民主决策的

作用。

20xx年，遵照集团公司的要求，对物流、运输、科技进行了新的重组。重组后的新公司面临不同的业务方向，在管理上带来了新的难度。在认真分析了经营环境、客户关系、业务总量及内部流程的基础上，我本着求实的工作作风，将工作的重心放在了提升服务质量，稳固现有客户，努力拓展新客户和新业务，控制费用预算、节约开支、增加效益的工作原则上，紧紧围绕集团公司和董事会下达的经营目标来开展工作。

经过一年的努力，在班子成员的大力支持下，在全体员工的共同努力下□20xx年实现营业收入5105.67万元，营业成本4731.65万元，费用639.68万元，利润546.25万元。

根据20xx年签订的《重庆xx实业(集团)有限公司二零零五年经济目标责任书》及□xx物流公司20xx年经营预算》的要求，公司本年营业收入预算为4563万元，超额完成收入542.67万元，增长11.%;成本预算3459.58万元，因收入增加而相应增加成本1272.07万元;利润预算为380万元，超额完成利润166.25万元，增长43%;期间费用预算为721.72万元，减少费用支出82.04万元，降幅达11%。从经营数据上看，全面达到降低费用，增加效益的目的。确保了集团公司和董事会下达目标任务的顺利完成。

上述工作业绩的取得，我主要抓了以下几方面工作。

- 1、以财务管理为核心，完善管理制度。财务是真实反映企业经营成果的核心，抓好财务的管理工作，能起到事半功半的效果□20xx年我司根据集团公司的有关财务管理规定，针对三个行业的特点，结合公司目前的经营状况，首先，在集团公司财务部的大力支持下，重新组建物流财务部。在组织机构到位后，在建立和完善财务账务得同时，与财务人员一道，对相关的财务制度进行了规范和完善，并在公司内部多次组

织员工学习及熟悉财务制度。特别是针对20xx年费用预算的执行，与财务部一道重新制定了财务部内部的业务工作流程。这样，规范了财务行为，杜绝了诸多不良行为，理顺了公司财务管理秩序。真正体现出财务管理的核心作用，真正起到了财务在依章行事的前提下积极参与经营活动的目的。例如，经过财务部与营销部的通力合作，清对历史往来帐务，为公司追回货款190余万元，消化历史预留成本40余万元。这些工作的得以完成，充分体现了财务管理的重要性。为控制成本，降低费用起到了很好的作用。

2、加强制度的监督与执行。制度制定后加以执行只是完成了部分工作，关键是在制度的执行过程中，是否有一个好的监督机制来保证制度的全面、公正、透明的执行。我要求在公司范围内，一切按公司制度办事，要求人人参与，人人监督，真正把用制度管好人好事落到实处。在公司内部形成用制度约束人，用制度管好事，用制度监督好生产经营工作。在这种氛围下，目前员工都基本能做到自觉遵守公司制度，严格按照工作流程办事，也同时也在制度约束下履行好自己的责任。

在日常的工作中，我对每月的经营情况都要进行例会通报，让管理人员知道本月的经营成果及工作效率，找出存在的问题，提出下一步的整改措施及工作目标。管理人员根据工作措施及目标，对本部门工作做出安排，做到人人心中有数，人人明白自己的责任。同时围绕经营结果我对内部的管理流程及经营流程经常进行检查，发现问题及时改正，不合理的流程坚决纠正，确保公司一盘棋有机地运行。

有了监督保障机制□20xx年公司的经营管理成果是显著的。用员工的话来说，就是公司的管理更透明了、监督更严了、责任更清了、目标更明确了。员工主动性和积极性的发挥，确保了公司整个经济管理工作在高效、透明、流畅中运行，为全年的目标实现起到了关键的保障作用。

得到了较大的统一，理解力及执行力都得到了较好的发挥。工作效率及工作纪律明显好转，员工的自觉性得以体现。

4、开展以提高服务质量，降低成本为重点的经营工作。

### 1、烟叶运输

年初，我带领营销部的同志分别到四川、贵州和重庆市辖区拜访了数十家业务单位，在诚实、守信的原则下，与各业务往来单位和友好单位达成了意向性协议，为20xx年的烟叶运输工作做好了铺垫。参加了烟叶公司举办的大型烟叶基地座谈会，并积极与各个烟厂进行了广泛深入地洽谈，取得了满意的效果。

在集团公司文总的大力支持下，市局再次明确市外烟叶运输由xx公司承运。先后与阜阳、南京、新郑、许昌、上海烟厂签订了今年新烟运输合同。特别值得一提的是上海烟厂：由于我们往年工作疏漏，致使上海烟厂对我们产生了误会，导致我们业务流失。在这种极其被动的局面下，我们忍辱负重，灵活采取多种方式与对方进行交流、沟通，经过几番周折，最终真诚感动了客户。上海烟厂原谅了我们以前的疏漏，认同了我们的服务理念，将总量8.5万担的运输业务放心地交给了我们。我们还和火车站、各运输协作车队签订了20xx年度烟叶运输合同。为了彻底杜绝货物丢失现象发生，进一步提高烟叶运输服务质量，我们还特别制作了货物运输服务质量监督卡，要求每批次烟叶运输必须由收货单位填写服务质量监督卡，并以此作为支付运费的依据之一。

今年在整个烟叶收购、调运整整延迟一个月的前提下，从集团公司大局出发，为确保目标任务的实现，我们采取多种措施，加强与市局专卖处、烟叶公司、烟叶复烤厂及火车站的协调。进一步强化内部管理，在运量大、任务重、时间紧的情况下，科学调度，协调指挥，并亲自和班子成员一道到运输一线督促。确保了按照计划安全、及时地完成了今年的



烟叶运输计划，使经营目标得以实现。顺利渡过了20xx年。全年共接待烟厂等业务单位来客数百人次。

## 2、卷烟运输

年初，为确保今年的卷烟配送工作顺利进行，我采取了两大措施：一是在内部合理组织、加强协调、积极动员，调动大家的积极性，提高服务质量；二是在外部加强联系、沟通，巩固与工业、销售公司的协作关系。

在内部管理上，今年6月，在市场调研的基础上，成功地将运价进行了两次下调，最终下调幅度约18%。确保公司利润增长起到了很好的作用，运行结果显示运输公司利润与往年相比大度度上升。

同时，我们也事实求是的按照市场运作方式，对承运人的利益也作了相应照顾。例如：由于油价上涨，我们对承运人进行了相应的单车油价补贴。基本上做到了双赢。20xx年我们在对四台超期服役的卷烟运输车辆实行了对外招标报废，使每台报废车增加收入1,500元，共计增加收入6,000元。

采用全新的考核体系，全面、综合地考察每个车主及以往的经营表现，从卷烟运输的安全执行情况、是否服从公司管理、运输服务质量等，再征求多方意见，张榜公示后，才与合格的车主、承包人签订承包合同。全面做到了公开、公平、公正，得到了广大驾驶员的好评。

鉴于主城区卷烟运输准运证漏开问题迫在眉睫，公司向市局专卖处建议，经市局专卖处认真考察、周密论证后，我们成功获得了代开重庆市主城区卷烟运输准运证的权利。而且我们在开具市内卷烟准运证工作上做到了及时、准确、不漏、不误，受到了市局专卖处和销售公司的一致好评。这项工作既是“xx物流”服务工作的一大创新，也是“xx物流”优质服务的具体体现。

### 3、科技

日常维护：本年度，总计完成了巡检工作117次，上门处理郊县突发事件33次，上门处理市局及主城区突发事件83次；完成了20xx年度计算机信息系统集成资质年审工作，确保了科技公司信息系统集成资质。

通过努力，最终赢得重庆市烟草行业价值1,000余万元的信息化设备采购大单；与市商业银行签订了总价值300余万元的设备供应合同。

同时，为物流公司的核算信息化工作作了有益的尝试。

### 5、强化安全意识，为经营工作保驾护航。

的责任，同时也是我们物流公司每一个员工的责任。因此，亲自起草了《xx物流有限责任公司安全管理制度》，同时补充了《xx物流公司消防预案》及《xx物流公司治安预案》两个制度，这些制度涉及到公司财务、办公场所、库房、运输等方面的安全管理工作。并组织各部门员工认真学习，提高安全意识，做到人人讲安全，事实有安全，确保公司人员和财产安全，为顺利开展经营工作起打下良好的基矗

在传达市局安保处、交-警八支队、江北区驾协关于安全工作会议

精神

的过程中，结合本单位实际情况，制定相应措施和多项考核指标。根据“八无一控”的安全指标，针对我司的实际情况，我们把安全工作分为“常规安全”和“车辆安全”两个方面。

“常规安全”主要包括火灾隐患、盗窃、抢劫、诈骗、资金安全、生产事故等。我们共计组织安全大检查次5次，查出问

题15处，现场整改5处，限期整改10处。

中，做到“谁承包，谁负责”，“谁挂靠、谁负责”。同时结合“7.6”、“7.10”“7.15”“7.23”事故和“8.4”事故，组织驾驶员学习讨论，让与会人员汲取教训，引以为戒。

6、做好后勤保障，解除员工后顾之忧。

根据集团公司20xx年度人员编制的要求，加强人事管理、完善外聘员工用工手续的工作要求，在20xx年末员工绩效考核合格的基础上，与现有员工续签订了《劳动合同》，维护了员工的合法权益。

为加强员工考核，并指导员工有计划地改进工作、提高员工的工作效率，以适应公司经营管理的需要，公司每季度按集团公司制定的员工绩效考核表，对每一位员工进行了业绩考评；并在年终进行了年终考核。

20xx年是物流公司变化较大的’一年，在这一年中，我虽然在

思想

作风建设上、企业经营管理能力上有了一些提高，但离董事会及总经理的要求还有差距，具体体现在

一是，虽然在

思想

作风方面自认为不错，但在工作激情上已不如以前。在系统学习上比较偏重业务知识方面的学习，对提高政治理论的学习还不够。

二是，在内部管理上还做得不够细。有时忙于业务工作，对

内部管理中出现的一些问题，没有得到及时解决，给工作的开展带来一些影响。

三是，建立一套有针对性的、科学、可行的绩效考核办法成效不大，对调动员工的工作效率与积极性未起到激励作用。

四是，在经营中对行业的依赖过大，拓展市场不够。

五是，由于个人性格的决定，有时办事说话不容易让人接受。因此，给工作的开展带来一些影响。

按照资产一体化、股权多元化、经营市场化、管理流程化、分配绩效化的经营管理原则。重点放在市场拓展上，完善有关市场拓展的相关管理制度，为市场拓展人员运造宽松环境，力争取得大的突破。

根据集团公司下达的保300万争400万的目标利润。我们将采取如下措施：

- 1、根据20xx年的工作成绩及出现的问题，拟对现有组织机构、人员进行重新构架。减少管理层次，压缩管理流程，明晰业务关系，理顺业务流程，充分发挥运输为主的运作职能。
- 2、对现有中干进行调整，压缩中干人员编制，以适应新的组织机构的运作。启用对业务熟悉、敢于管理，又有一定业务拓展能力的人担任业务主管。
- 3、加强部门建设，使其真正起到部门的作用，用流程管理打破物流、运输、科技三块各自为阵的局面。集中业务骨干专心干应该做的事情。
- 4、进一步强化员工的素质教育，转变员工观念，以适应新的组织机构带来的新变化及管理上的新要求。特别要抓好干部队伍的建设及教育，使他们能跟上市场变化的要求。

6、运输公司在做好既有业务的同时，在新的组织机构中将要积极介入烟叶及社会物流运输业务。使运输公司在公司的职能中发挥出作业部的作用。

7、烟叶业务在保证现有业务的基础上，在市局的支持下，积极与产烟县公司协调，将买短途的烟叶运输业务纳入公司运作。

8、积极开展客户关系的协调，做好我们因该做的工作。理顺客户关系。

9、改变现有的烟叶运输模式，采用直接与驾驶员签订运输协议的方式来规范烟叶运输中的问题。增加公司效益。

10、大力拓展市场业务□20xx年公司

领导

班子将花大力气面向市场，采用一切可以采用的方式，动员广大员工积极参与市场开拓工作。

11、积极关注市局的物流变化，采取有效措施确保20xx年目标任务的完成。

以上述职敬请董事长及总经理和各位同仁审议。