

竞聘经理岗位的述职报告 销售经理竞聘 述职报告(模板7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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

竞聘经理岗位的述职报告篇一

我叫xxx是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚

决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施?兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。
- 2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。
- 3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱

不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

竞聘经理岗位的述职报告篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好□20xx年度，在公司领导班子的正确的引导帮助下，不断克服工作中的不足，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，在自身的综合素养、业务水平和技能等方面都有了较大提高。现结合一年来的工作完成情况及思想变化情况述职如下：

一年来，按照公司“服务质量年”各项工作要求，结合中心工作实际，积极转变观念，不断强化物业管理的服务与经营理念。工作中，努力做好领导的参谋助手，认真履行岗位职责。

1、认真做好分管部门各项工作。

努力做到走出来、沉下去，每周坚持到分管的小区、车辆、家政三个部门进行工作检查、调研，指导并协助各部门解决工作中的困难与问题；定期到各部门参加工作例会，深入了解各部门工作状态，实地检验各部门服务效果。

2、科学管理，开源节流。

在抓好服务车辆停放管理创收方面：年初，在对中心各部门现有创收资源、创收能力详细调研、分析的基础上，深入挖潜，科学的制定了各部门经营目标，在20xx年度创收额度的

基础上全部上调10%。从全年中心经营创收完成的总体情况看，预定目标基本实现，本人分管的小区、车辆、家政三个部门经营目标全部超额完成。

在严格控制成本方面：进一步加强了对小区车辆的管理，定期对车辆定点存放情况进行检查，严格控制乱停乱放成本，严格执行车辆制度，不谋略私利，最大限度减少预算外支出。

3、认真做好公司各项安全工作

督促各部门逐步完善了小区楼宇安全档案，指导各部门对车辆运行安全、库房安全、外租房安全等建立了有效的防控机制，定期组织开展安全培训，加强安全宣传教育，不定期的带队开展自检自查工作，及时对隐患进行整改。在分管安全工作期间，未发生重大安全责任事故。

平时能严格要求自己，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。

在工作中，时刻以制度、纪律规范自己的一切言行，团结同志，团结班子，保持谦虚谨慎的同时能够本着对事业负责的原则直抒己见，同时主动接受来自各方面的意见，不断改进工作，积极维护中心的良好形象。

约束自己的思想言行，不断加强服务锻炼，坚持自重、自省、自警、自律，在日常工作、生活中，做到廉洁自律，给公司员工树立一个好的典范标杆。

一年来，本人做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们要求还有不少差距：主要是对政治理论和物业业务知识的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够；工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精

神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫，将自己学习和培训的收获和感悟运用到今后的工作中，真正做到学以致用。

二是进一步强化职责意识，在提升物业全局工作业绩上下功夫，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变。

20xx年，公司的各项工作成绩喜人，但在实际工作中还存在一些不尽人意、不适应新发展要求的地方，主要表现在：在员工队伍建设上，人员素质参差不齐，专业水平不高，发展后劲不足；在内部管理上，岗位职责落实不到位，没有严格执行服务标准化、考核量化和细化，员工的积极性、责任性需进一步增强等等。对于这些，都是我们在今后的工作中需要引起高度重视并切实加以解决的。

通过一年来的工作和学习，自己深深地体会到，作为一名基层经理，只要我们做到不断地更新和丰富自己，勤于思考，立足本职岗位，事实求是，不讲空话，真正把上级的精神落实到实处，身先士卒，不计较个人得失，将自己的行动从干好每一件细小的工作开始，团结同志，合理沟通，我们的工作在今后一定会达到一个新的高度。

最后，衷心感谢公司领导和同事们一年来对我工作的支持和帮助，谢谢大家。

此致

敬礼!

述职人□xxx

20xx年x月x日

竞聘经理岗位的述职报告篇三

尊敬的各位领导、同事们:

自从20xx年1月3日xxx汽车销售服务有限公司开业之日起,我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折,也存在着这样或者那样的问题,不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间,也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里,在领导们的关心及支持下,还有同事们的帮助和配合下,才有了今天的我,所以我要衷心的说一声:谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸,同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

(一)展厅经理的职责

- 1、管理销售活动,促使完成销售目标。
- 2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。
- 3、管理所有展厅环境及其活动。
- 4、要致力于销售部的盈利。
- 5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡[]byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检

查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

- 1、整理：将不要的东西立即处理。
- 2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。
- 3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。
- 4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。
- 5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必

须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家！

竞聘经理岗位的述职报告篇四

我叫xxx是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区

位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施?兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场

单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

竞聘经理岗位的述职报告篇五

我叫xxx□xx岁，沙炭湾煤矿从xxxx年开始我一直从事煤炭销售管理工作。今天，我应聘的职位是：沙炭湾煤矿的销售经理。

首先，请允许我向各位评委、领导表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我的舞台，我将诚恳地接受大家的评议。之所以我竞聘这个岗位是因为，我认为自己完全有能力胜任这个职位，有以下5点理由：

一、我有强烈的责任心和过硬的政治素养

大家知道，目前煤炭产大于销，可以说困难重重。作为销售主管的我，强烈的责任心要求我，必须参加这一岗位的竞聘，我也希望承担更大的责任！由于自己的责任心和工作业绩的突出，参加工作以来受到几任老板与领导的信任和表扬。这些荣誉足以证明，我已具备销售科长的责任心和政治素养。

二、我有丰富的理论知识和实践经验

我积累下丰富的理论知识。参加工作以来，先后负责了：沙炭湾煤矿的销售主管、地面铲车司机管理、火工品购买等工作。销售业务方面，学到了许多销售技巧，增强了自己的销售业务能力。

三、自己熟悉质量管理，有利于销售工作

我相信自己的工作能力，但是我非常自信我为人坦荡、诚实守信的品质。如果我竞聘成功，我一定把我们“诚信相济，义利共生”的企业道德，传递给我们的员工与合作伙伴！

下面我谈谈：如果我竞聘成功的主要工作思路，首先，紧密依靠组织，充分发挥团队力量，销售是企业生产经营活动的终端，是一切工作的最后结果。如果我竞聘成功，我会在矿长的支持、帮助下，把握好销售工作总体航向。只有精诚团结，才能形成工作上的合力。如果我竞聘成功，我会特别培养团队全局意识，增进团结协作，集中团队智慧，努力创造一种分工明确、团结协作、愉快和谐的工作氛围。做好市场调研、开拓销售渠道、构建销售网络，要想做好销售工作，搞好市场调研是必须的。我一定更进一步深入调研市场，保证半月提交1份《市场调研报告》，做好为领导决策提供可靠的最新依据。

四、转变销售观念、开创销售新思路

五、完善制度管理，实施精细化管理

销售科是煤矿对外的窗口，而这扇窗子的玻璃清净与否，关键在于管理。我集各种管理的优势——规范岗位标准，完善管理制度，实施精细化管理业务环节，用准军事化手段，打击违章、违纪，大力推行企业文化，把“心系客户，诚信经营”的营销理念传递给我们的客户！

煤矿需要我们强烈的责任心和过硬的政治素养;需要我们系统的专业知识;需要我们多年煤炭销售管理的实践经验!沙炭湾更需要我们负责、勤恳、诚信的品质!

我恳请大家给我一个施展才能的舞台;给我一个为“沙炭湾煤矿”销售开拓疆土的机会!我会换给大家一个保证:我保证在安全生产的前提下,把我们的“煤”卖出去!卖个好价钱!开拓更广阔的市场!

最后祝愿沙炭湾煤矿事业兴旺、生意兴隆!

谢谢大家。

述职人:

20xx年xx月xx日

竞聘经理岗位的述职报告篇六

尊敬的各位领导:

大家好!

我叫xx□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台,我竞聘的职位是经营部经理,站在这里竞聘,既在自己的意料之外,又在自己的意料之中,意料之外是我没有当领导的`经验,意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导,便少了一些为官的禁锢,一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图,我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年,对全省的水泥行业有了一定的认识,我省现有水泥企业237户,年生产能力为2693万吨,我公司经过了四十多年的发展,占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来,随着水泥市场风起云涌的变化,竞争日益

加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、 建构营销网络。在做好昆明水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站， 实现产品的战略扩张。

- 2、 建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

竞聘经理岗位的述职报告篇七

20xx年对来说是困难与艰辛并存，收获和辉煌同在的一年。在物业公司的正确领导下，经过全体员工的锐意进取、不懈努力，克服种种困难，取得了较为满意的工作成绩。按照确定的计划，基本实现全年的工作目标。全体员工敬业爱岗、克服困难、努力工作，促进了各项工作的落实，较好的完成了年度工作目标。我公司4月份才接管该小区，这也是我司对外承接的第一个楼盘，在各小区物业管理中，我不断地总结经验教训，吸取好的地方，改进管理。现将一年来的工作总结如下：

时刻紧记自己的岗位职责，有责任心，指导并协调员工相互工作关系，掌握小区最新的基本情况，指导各主管日常工作事务，上报日常工作情况，对xx公司和始终忠诚和热爱。

（一）组织办公室人员和保安对小区内前期遗留的一些问题进行了全面的清理整治

1、组织了保洁人员对楼盘至上而下从屋顶到楼道及地下车库

进行了全面的清理保洁，清理垃圾达到3大卡车，使得小区的面貌有了很大的改观。

2、物业在撤离时拆除及破坏了一些用电设施，如电动车充电线路，造成业主无法充电动车的电，我及时派工程人员安装了充电电线。

3、因移交的资料不全，组织客服人员逐户核对摸底，积极收取了管理费提高收费率，达到95%，完成了公司下达的各项指标。

4、由于前物业撤离时拆除了所有的提示牌，我司也及时制作了提示牌。同时还在前后门制作了宣传栏。为了提供方便并在大门入口处安装了3张的公园椅。

（二）因本小区的装修垃圾堆放点原定在地下车库，造成地库的灰尘较大，组织服务中心进行了改造，将二次装修垃圾场外移到区外。

（三）组织工程处耗时十个多月恢复了小区的景观喷泉系统、小区的音响系统、8个楼道门禁系统、修复并启动了后门道闸系统、更换恢复了8个的摄像探头、修缮了3台的污水泵、疏通了3处的地下排水主管道、更换楼道声光控开关50个、200个楼道照明灯、修复了大门的破损的路面、抢修了3处的直径80的自来水主管、及修复了大门的16个地灯、更换了片的消防面板。

（四）由于物业日常疏于对绿化的管理，造成了绿化带中的植被的部分的死亡，组织服务中心购买了苗木进行了补植补种。但更为严重的是中心花园的一株价值十万名贵的树木受长期未养护，造成枯枝叶黄濒临死亡，组织开展了补救措施，为树木打点滴补充营养液。

（五）由于地下车库及消防通道时常乱停放车辆，造成了业

主的意见较大也成为了投诉的焦点，指导服务中心在通道处加设了路障及路墩，加上安防人员有效的引导，卓有成效。

（六）由于物业撤离时历史遗留的小区外围洗车场及停车场等问题，社会闲杂人员的威胁等因素，我领导服务中心不畏威胁顶住压力，并在公司的大力支持下得到了妥善的解决：洗车场得以清除，外围停车场的收回自主管理。在我们的管理下收回了停车费xx万元。

（七）由于是新组建的队伍，人员的素质参差不齐，组织培训学习，结合队伍的自身情况，制定了相关的培训计划，并落实实施，全面学习了公司的各项服务规范、企业文化、各种生活文化知识和专业技能，在学习的同时既加强了工作水平和服务质量，又陶冶了员工情操。通过培训学习，队伍的服务质量进一步的提高，服务水平更进一步的加强。

（八）为了丰富小区业主的文娱活动增进邻里之间的感情，夏天开启了游泳池、并组织开展了“九九重阳尊老爱老”活动。取得了一致的好评。

作为部门经理，关爱职工，在公休日、节假日，主动加班加点，让职工得到更多的休息时间，从生活上给予他们更多的关爱。经常与员工谈心交流，了解员工工作、生活、福利、学习等方面，善于发现问题并及时解决。

为更好地实现“真诚、善意、精致、完美”公司服务理念，经常与职工们一起奋战在第一线，始终坚持“想业主之所想，急业主之所急，帮业主之所需”，把业主的困难当成自家的难事，诚心为业主服务。

一是安防人员的整体素质问题。

二是小区车辆的管理问题。

一是全面完成幼儿园物业费的提价。

二是全面落实温泉系统的开。

三是启动维修资金修复消防系统及二次供水池。

四是继续加强内部管理，强化服务意识，提高物业服务质量，为业主创造更好的生活环境。

总之□20xx年，在公司正确的领导下，顺利地完成了各项工作，但我的工作与上级的要求还有差距，需要进一步总结经验。新的一年意味着新的机遇新的挑战，今朝花开胜往昔，料得明日花更红，在以后的工作中我将更加努力工作，将自己的工作能力提高到一个更高的档次。

结合我们社区的实际，深入解放思想、抢抓机遇，扎扎实实的开展各项工作，改正不足，努力创建一流的小区，为居民营造一个居民自治、管理有序、服务完善、治安良好、环境优美、文明和谐的和谐生活环境。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日