

2023年路域环境整治心得感悟 环境整治 的社会实践活动心得体会(大全5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。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

客户经理述职报告篇一

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20__年即将过去，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20__年__月份到__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。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，发展__用户____户，网上通话用户比例超过70%，在省__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20__年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

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。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。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

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。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于__、__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__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__卡，降低__费，收到了较好的效果。在受领了省__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__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。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

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。

五、存在的问题及下步打算

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。

20__年__月底，转正刚满一年。在这一年里，是一个新员工到老员工的转变，同时也是一个菜鸟到成熟客户经理的转变。

今年年初，我个人贷款余额月__万，管户__户。到今年年底，我个人贷款余额约__万，同比增加__万元，管户__户，同比增加__户。从我成为客户经理那天开始，我的目标就很明确，坚持小额分散，以农村为发展基点，尽量不做大户，以小额为主，以量的积累达到贷款规模的增长。

今年，我认为我的工作是有成效的，通过自己的努力积累了一批客户群，以老客户为中心向其周围朋友扩散，客户将我及我行介绍给了其亲朋好友，我将我行的“小”“快”“灵活”等贷款模式充分利用，博得了较多客户的认可，现在我已不缺贷款客户，已经从较早以前的要业务转变成挑选业务，同时通过一年的锤炼，我的风险意识已经有了进一步的提高，业务水平也上了一个台阶。现在我是营业部客户经理两个团队中一个团队的带头人，同时，我也认识到现在面临多个问题：

一、贷款调查粗糙，不良贷款开始产生

二、档案差错较多，规范性亟需增强

作为一名客户经理，这点我是不合格的，每月档案上交均有差错。

压力面前，心态失衡，今年9月份开始，面临不良及工作的压力，导致一段时间心态失衡，同时我现在面临双重问题，团队的业务发展问题及个人业务发展问题。

三、对问题的反思

没有出过不良的客户经理不是好客户经理，现在我面临的这些不良贷款均对我的成长有很大帮助。刚开始做贷款时，完

全不知道何为风险，只想做快，把贷款先放出去，其他的没多想，现在我越来越觉得规范的重要性，我们做贷款是个高危行业，不尽职调查是对银行及自己是极大的不负责任，贷款做得越细，自己会越放心，同时，风险也会更低。

以前产生不良贷款时自己毫无应对经验，例如_月份的几笔不良贷款，均是自己乐观估计客户的偿还能力及还款意愿，没有在第一时间采取行动，耽误了时机，导致了逾期，这些宝贵的经验不是在听老客户经理随随便便说说就能积累的，只有自己积累了才能印象深刻。现在，因为不良客户的大体特征，自己对新贷款客户也有了进一步的风险把控，同时自己也总结了一些把握客户软信息的技巧，这就是不良带给我的财富。

现在我在一个十字路口，是考虑自己业务发展优先，还是团队的业务优先。作为一个普通的客户经理，我有信心会做得更好，可作为一名组长，我应该考虑的是团队的整体发展，一个团队中，若领队人把大部分业务都做了，这就是个失败的团队。

客户经理述职报告篇二

今年4月份我被公司领导任命为市场部经理，负责公司市场开发部具体工作。9个多月来，在公司领导及分管领导的正萨领导下，在部门同事的配合支持下，我根据市场开发部工作特点和工作范围，努力适应新的岗位要求，认真履行自己的. 职责，与部门同事共同努力，不敢有丝毫的懈怠，扎实地开展了部门所属与领导交办的各项工作，较好地完成了工作任务。

下面，将我任职以来的工作、学习情况向家作一简要述职，请各位领导评议。

1、市场调研开发工作

5月初在公司安排下带领部门员工对以新区热源建设拟用地为中心周边6公里范围内进行了热用户及热负荷调查，为新区热源建设打好坚实的基础。为了扩我公司的供热市场，保证热源的最利用，满足公司的资金链的使用，在分管领导王经理的带领下，对开发工作做了详尽的计划和安排，与部门全体人员在计划时间内，在公司现有供热区域进行了一次拉网式供热市场普查，对区域内的新建房产、旧改小区等热用户做了一次详尽的市场调研。根据用户调研情况，我们进行了重点划分，针对今年房地产市场比较萧条，资金链比较紧张，热用户开发难度较的`实际情况，联系实际加开发力度，多次走频繁与用户沟通，讲解、洽谈，最终圆满完成了领导交给的任务，开发新用户500万平方左右，收取配套费约37500万元。

2、表计校验

每年的表计校验拆装工作都是本部门工作的重点，表计的准确度，是保证公司利益的前提，为了保证今年表计拆装、校验、及时、无误，我提早安排了工作计划，加强监督与监管力度。在安装过程中一丝不苟，严格按照表计安装规范要求安装，共完成表计校验拆装块。对53家表计原来安装不规范不合格的用户，通过多次走、讲解、分析利害使其同意进行了改造，确保了表计安装的合格率和使用中的准确率。为今冬供暖做好了充分的准备。在此同时还见缝插针的进行了新用户表计的校验和安装工作。

3、gsm远程监控模块安装

根据部门工作安排在11月初开始gsm远程监控模块安装及gprs信号测试工作，共完成模块安装378块，处理问题模块47块。

4、在线监控安装工作，此工作由于设备到货时间较晚，上级部门规定结束的时间近在眼前，给安装带来了巨的困难，在此情况下我带领部门职工分组施工加班加点，每天工作至深

夜，在保证质量的同时与时间赛跑，在天时间内完成安装套较好的完成了领导交给的任务。

5、蒸汽预收款工作，提前针对每个用户下发了收费书面通知，多次与热用户沟通、走，对部分交费“老难户”多次上门催缴。截止到12月底我们总收蒸汽费用约7000万元，极的缓解了公司资金困难问题。

6、加强表计的管理，有效降低管损。

为了降低xxxx年度采暖季的管网蒸汽损耗，我与部门员工自供暖以来一直不间断的对直供区域内的近400家换热站进行检查监督，经常加班加点对不规范用汽和表计异常的用户单位进行24小时监督、监控和突击检查。对有问题的用户及时解决整改，针对偷气现象我与部门员工还加强了表计技术学习，在7月份邀请表计厂家的专家来公司讲解、学习。

一是认真参与本部门各项工作，实际操作了解各个环节。在工作中和工作结束后积极分析总结，改正不足提高效率。为明年的工作提供参考和经验。

二是落实部门工作实名制，各项工作落实到人，每项工作专人负责落实到位，有效避免了工作分工不明确、进度慢、相互推诿情况的发生，提高了工作效率。

三是加强个人组织协调能力的锻炼。先后在公司组织的拓展训练中担任队长、在公司组织的歌唱比赛中进行组织协调工作。通过参加这些活动锻炼了自身，也为成为领导合格的助手打下了坚实的基础。四是加强部门之间的协调与沟通，通过相关部门间的良好沟通更快更好的完成工作，并通过沟通随时了解掌握相关信息，以及学习兄弟部门工作中更好的工作方式与经验。

1、优点及不足。优点：

- (1) 爱学习，肯钻研；
- (2) 能吃苦，能奉献；
- (3) 责任心和敬业精神较强，对工作认真负责。

不足：

- (1) 协调与组织能力相对不足；
- (2) 综合分析、思考问题的能力还有些欠缺；
- (3) 管理水平需要进一步提高。

2、今后努力方向。

一是要围绕主要工作，突出重点，做出成绩。

二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质，消除自身不足。

三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象，绝不辜负领导和同事们的期望。

最后，我要真心地表示我的感谢之情。感谢一年来公司领导及公司同事的指导和助，感谢分公司同事的关心和信任。在新的一年里，我会与家一起更加努力的工作。谢谢家！

以上是我任现职以来的述职报告，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

客户经理述职报告篇三

回顾一年来的客服工作，有得有失。现将一年来的客服工作总结如下：

一、 深化落实公司各项规章制度和客服部各项制度

在__年初步完善的各项规章制度的基础上,__年的重点是深化落实,为此,客服部根据公司的发展现状,加深其对物业管理的认识和理解。

同时,随着物业管理行业一些法律、法规的出台和完善,客服部也及时调整客服工作的相关制度,以求更好的适应新的形势。

二、 理论联系实际,积极开展客服人员的培训工作

利用每周五的客服部例会时间,加强对本部门人员的培训工作。培训工作是根据一周来在工作当中遇到的实际问题展开的,这样就做到了理论与实际的结合,使每位客服人员对“服务理念”的认识更加的深刻。

三、 日常报修的处理

据每周末的工作量统计,“日接待”各种形式的报修均达十余次。根据报修内容的不同积极进行派工,争取在最短的时间内将问题解决。同时,根据报修的完成情况及时地进行回访。

四、 __物业费的收缴工作

根据年初公司下达的收费指标,积极开展__、__区物业费的收缴工作。最终在物业经理、书记及其它各部门的支持下,完成了公司下达的收费指标。

五、 能源费的收缴工作

如期完成__区每季度入户抄水表收费工作的同时,又完成了公司布置的新的任务—__区首次入户抄水表收费工作。

六、 __区底商的招租工作

制定了底商的招租方案,并在下半年成功的引进了“超市、药店”项目。

七、部分楼宇的收楼工作

在_月份,完成了_#、_#的收楼工作;同时,又完成了部分__区回迁楼(_#--1、2单元)收楼工作。

八、“情系青海玉树地震”组织开展募捐活动

在得知青海玉树地震的消息后,物业公司领导立即决定在社区内进行一次以“为灾区人民奉献一份爱心”的募捐活动,这项任务由客服部来完成。接到指示后,客服部全体人员积极献计献策,最终圆满的完成了这次募捐活动。

九、节日期间园区的装点布置工作

积极完成各节日期间园区内的装点布置工作,今年公司加大了对圣诞节(倍受年轻人关注的节日)期间园区装点布置的力度,在小区__门及__区各大堂内购置了圣诞树及其各种装饰品。

十、业主座谈会

在春节前夕,组织进行了一年一度的业主座谈会。邀请来的各位业主在会上积极发言,对物业公司的服务工作给了充分的肯定并提出了合理的建议。

总之,在20__年的工作基础上,20__年我们满怀信心与希望,在新的一年里我们坚信,只要我们勤奋工作,努力工作,积极探索,勇于进取,我们一定能以“最大的努力”完成公司下达的各项工作指标。

客户经理述职报告篇四

我是南通公司苏南市场经理蒋xx□

我到南通公司工作已一年有余，在这一年多的时间中，公司各部门的领导和同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了公司的文化理念，顺利展开了自己负责的部门业务。同时更感受到了陈总裁宽容的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部人员“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了销售部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一分子而感到荣幸。在公司各部门领导的悉心关怀和指导下，通过部门各位兄弟的共同努力，取得了一定的进步，现将特水部苏南市场20xx年的工作情况向各位述职。

今年本部门销售工作重点：

一是大力开发市场，宣传公司和产品，树立大公司大品牌形象。本部门销售区域广，涉及产品多，今年主销的产品有加州鲈鱼、螃蟹等，也是各大集团公司竞争比较激烈的市场。年初我们一共组织了5场经销商带养殖户参观公司的活动，公司宏大的规模和先进的设备，新鲜的原料和精细的工艺都给客户留下了良好的印象，为我们开拓市场奠定了基础。在市场上，兄弟们起早贪黑，栉风沐雨，不顾严寒酷暑，下沉到养殖户塘口，建立示范户，做技术服务，定期打样，收集产品效果数据，用微信和抖音平台进行宣传，在市场上刮起了天成之风，让更多客户对我们公司和产品产生了浓厚的兴趣。苏南市场本年度销售任务量为2400吨，最终开发新客户29位，完成销量3450吨，这是整个公司各部门齐心协力的结果，是兄弟们兢兢业业、脚踏实地拼出来的成果□20xx年我们的销售目标是4500吨，相信在公司的支持下，我们会再交出一份满意的答卷。

二是产品的价格管理、客户管理、货款管理。由于白热化的

市场竞争，每个公司产品质量良莠不齐，价格和政策时有变化，本部门准确及时收集信息，向公司提出意见和建议，确保价格政策等科学合理；掌握市场变化情况，与业务人员一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；公司产品出现波动，及时反映情况，真诚安抚客户，快速处理问题，将公司损失和负面影响降至最低。在贷款方面，本部门严格遵守公司财务制度，每个客户都做到贷款明确、财务清晰，在崔恒进经理的帮助下，欠款的客户也做到了顺利开展合作、及时归还欠款。到目前回款率95%以上，年前能够达到100%。通过一年多的工作，使我认识到一个市场部门经理应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事换位思考的能力，良好的协调和沟通能力，及时发现和解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，良好的语言表达能力和流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

这一年多来，我们做了一些力所能及的工作，同时也存在一些问题。表现在：

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，带有负面情绪，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

20xx年，我们将秉承20xx年的斗志，招贤纳士，壮大销售队伍，以点带面摸排市场，重拳出击。我们将努力改进工作方法，相信在以后的销售工作中业绩会有质的提升。

客户经理述职报告篇五

各位领导、同志们：

本人在维护安装部客户响应中心担任主任职务，配合维护安装分部主任做好客户响应中心生产管理工作，现将去年以来的工作情况和下一步工作打算，作简要汇报如下，请各位领导、同志们评议和审核。

一、客户响应、定单系统的管理方面

1、建立了市场预测机制

为提高资源利用率，快速响应市场，建立了市场预测机制，每月底将相关的资源使用情况报表和市场预测表发给前端部门，前端从杆线、光纤接入、驻地网、数字电路等方面对下月业务提出预测，由客响进行资源描述和项目筛选，并交维护专业进行项目预测。

2、制定了大客户资源（后端部分）动态管理办法

根据上级要求，制定了客户资料动态管理办法，并落实到人进行资料的动态管理，确保各项电路路由信息的准确性。对新增数字，数据电路竣工后落实各部门更新、修改情况进行跟踪检查。

3、组建了大客户虚拟团队

组织维护经理与大客户经理一起走访了华泰证券，兴澄钢厂，阳光集团，海澜集团，农村商业银行等大客户，取得了较好的效果，并完成了10家重要大客户的通信网络拓扑图。

一年来，在设备室，线路室各部门的大力配合支持下，完成

了订单647张，其中a类订单77张□b类订单36张□c类订单534张。各项业务响应工作完成得较好。对一些紧急的业务需求，如法尔胜光电的10m光纤接入、百润发虚拟网、工商银行直开ww34条atm 2m电路、交通银行直开ww8条2m电路、公路管理处5个点直联ww2m电、市政府电子政务网33个点、邮政局36个营业点2m电路组网等，各点从光纤查勘，组织施工，最后到设备安装部门开通电路，时间上都很紧，通过加班加点，有序地安排，协调管理，及时开通电路。我们总是根据前端要求，做到特事特办，协调后端各部门，满足用户的一切要求，做到让用户满意。

二：资源管理方面

（一）号线资源方面

1、今年新增16个模块局，新增及扩容了27104个交换端口。，为了提高资源的利用率及市场的发展空间，让几个局共享资源，针对模块局割接，这在97系统中就连ww局也未尝试过，我们××局首先对97系统提出了创新改革。在ww局计算机中心大力支持下，我们理清了割接思路，细分了割接工程，制定了周密的割接计划及割接流程，将物理上的一个模块局，在97系统中做几个模块局，合理的分配好交换端口及adsl端口，顺利并出色的完成了割接任务。

今年8月份商客及大客受理了390多个旅馆宽带及38个加油站宽带，需

要配vpn端口。由于事先没提出这样的要求，端口都已配在普通位置，这就需要我们一个一个的调度重新配，没有空闲的vpn端口需跟各支局、数据机房联系做割接，应该说工作量挺大的，但我们在一个月内就迅速的完成了这项艰巨的任务。

8月份起为配合线路维护安装室的配线区的整治，我们对已提

交的整治号线资料进行核对及修改，到目前已完成了15只交接箱资料已修改录入。

（二）管线资源方面

1、完成了管线资源管理的系统软件的更新，对新系统gis数据进行了迁移和部分数据重新录入。

2、完成1：2000比例的地图上所有主干和配线，以及光缆的定位、穿缆和

外面杆字号杆，人孔刷号，电缆、光缆的挂牌。

到目前完成配线资料复核2317 .821皮长公里，地图定位穿缆其中电缆配线区306个，光交接区38个，分线盒12266只，杆号喷刷及挂牌934公里，人孔标识刷号4239只。

（三）传输资源清查及备品备件管理的管理

2、建立了备品备件的集中管理模式

今年上半年，我们对交换、传输、数据等专业的备品备件进行了清理，在17楼建立了备品备件ww分中心分屯点,将各专业备品备件整理存放在大楼十七楼备品库，进行统一管理，制定了相关管理办法，理顺了备品备件集中管理使用流程，并由专人负责备品领取，送修、系统数据维护和管理。

三、it支撑方面

1、完成了电子设备固定资产的清查任务；加强我局内部网络安全工作

2、开发了一些针对性强的应用系统，帮助部门能更高效的工作。

四、工程设计方面

我们部门今年全年累计完成正式的工程设计项目287个，工程投资金额为51270738元；累计完成交接箱线路整治设计项目30个，投资金额为2189500元；累计完成3万元以下线路设计项目24个，投资金额为592228元。配合省建设工程局设计所完成正式工程设计项目114个，投资金额为25443732元。

五、存在主要问题

- 1、加强市场预测和资源预警机制建设，售后市场评估体制有待建立。
- 2、资源管理方面：加强部分管理人员和员工对资源集中管理的意识教育，减少对资源随意性进行调度。
- 3、资源动态管理流程有待进一步完善。
- 4、自身素质和技术水平还有待进一步加强。

六、明年工作思路

- 1、继续做好网络资源清查工作。

力争2005年完成管线清查工作，启动交换、动力、数据资源的清查工作

完善和修订后端业务开通作业流程，规范工程设计和竣工资料，充实人员，建立一支网络资源管理的专业队伍，到年底网络资源全部专业实现动态管理。

- 2、继续做好号线整治核对工作，提高号线资源准确率，更好地为渠道建设服务。
- 3、认真做好每月网络资源利用情况的分析报表，努力把它做

成前端发展业务的

有力工具,同时也为我们后端工程建设提供依据。

以上本人的成绩是在各位领导、同志们的关心帮助、大力支持下,在中心全体职工的共同努力下取得的,这里借此机会表示由衷的感谢,同时希望大家对我工作中的不足提出批评。

谢谢大家!