

# 最新总经理就职发言稿 总经理发言稿(优质8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 总经理就职发言稿篇一

尊敬的x□x部长□x总和各位领导、同事：

大家好，刚才宣布了集团党委对我工作的任命，在此，我衷心感谢组织对我的信任和关怀，感谢各位领导对我的器重和厚爱，感谢x和x部长亲自陪送我来xx公司任职，感谢同事们对我的信任和支持！这次任职，是对我的认同与接受，也是希望和重托，更是的挑战和考验，让我有机会在更高的平台，为我们xx公司服务，为我们集团添彩。今天是一个新的起点，我将尽快进入新的岗位角色，勤勉尽职，扎实工作，有所作为。

在此，我就今后的工作表个态：

一是讲”政治”。做为国有企业管理人员，首先要讲政治，确保自己的言行符合党的政策法规要求、符合集团公司党委和董事会的决策布置，符合领导班子的具体安排。确保方向正确，行动合规，结果合法。

二是讲“团结”。做为xx公司领导班子一员，要讲团结，顾大局，找准位置，当好主要领导的参谋和助手，与班子其他成员和公司同事坦诚相待、团结协作、遇过不推、补台不折台，悉心尽力做好分管工作。

三是要“务实”。做为xx公司的分管领导，要胸怀集团谋发展，着眼桂江思全局，立足本职抓落实。坚持xx公司一贯以来的实事求是，真抓实干、雷厉风行的工作作风，多调研考察、出有用的点子、办实事，重绩效。

四是要“勤学”。要深入学习林业调查规划设计和园林业务知识，学习有关政策法规，提高自身的理论水平、业务素质和领导能力。五是要“廉洁”。要严格遵守反腐倡廉的各项规定，老老实实做人，勤勤恳恳干事，清清白白任职，保持头脑清醒，严格要求自己，主动接受大家监督。

同时，对于我以后工作中表现出来的不足，希望各位领导和同事随时批评提醒，我一定认真加以改进。决不辜负组织、领导、同事对我的信任、希望和重托。

谢谢大家！

## 总经理就职发言稿篇二

再次感谢大家！

听了这么多感人肺腑的发言，有这么多优秀的员工我们\*\*\*能不向前发展吗？

企业四年的发展历程，也同样伴随着我个人的成长，由当初的一个人单打独斗到发展带领一支由各色人组成的团队，对我个人能力是一个巨大的挑战！

因为我一直做业务管理工作，所以一开始只注重销售和售后服务，忽视了对质量的管理，我们的业务员再能干，顾客会因为质量不好，而拒绝再次与我们合作，我们的售后服务再周到，但谁会喜欢天天有麻烦呢？所以和我们长期合作的客户少之又少，一年当中总在重复这个过程，满怀信心和喜悦的谈来一个新客户，因为质量做的不好又流失掉了，周而复

始，恶性循环，连我们销售部门的信心都打击掉了，销售任务也不能按时完成，大量的退货，大量的死帐，第一年我们整整亏损了十万元。

第二年我们开始抓质量管控和技术学习，大家知道我不是搞技术的，要想完成这项工作有多难，那时候，企业小，效益差，很多优秀的技术人员和管理人员根本不愿意来这里工作，那时候我和办公室王主任，只要能见到同行的员工厂长也好，油工也好，抛光的也好，打磨的也好，就请人家吃饭，向人家虚心的请教，一点点的学习，一点点的摸索，以为我们诚恳、朴实、好客所以我们在这个行业里的朋友越来越多，也就是有了这些人脉咱们在05年引进了抛光技术，增加了高温烘烤这个环节，我们在质量上有了个飞跃，因为技术的进步、质量的提高我们把营销战略调整到了华北市场，我们产品的定位为中档偏上的质量，中档偏下的价格。

大家都听说过田忌赛马的故事吧！田忌和齐王赛马每次都输，后来，孙膑给他出了个主意，用他的劣等马和齐王的优等马比赛，用他的优等马和齐王的中等马比，用他的中等马和齐王的劣等马比，三局两胜当然是田忌赢了，那么我们和质量相等的厂家相比我们的价格占优势，和同等价位的厂家比，我们的质量占优势，那么我们会不会应赢呢？当然会赢，我们06年和07年的快速发展，就是最好的证明。

许多好员工和好朋友，都再讲我们质量要求这么高，售价却很低是不是太亏了，李家诚讲过一句话，如果10%的利润是合理的，你赚11%也是可以的，如果你赚9%你会发大财，为什么？月圆则亏，物极必反，这个原则适合做人、做事、做企业。我们要做长、要做企业同一类型产品我们要比别人多迈两年，凭什么？一时的利益吗？不会的，所以智者要懂得适当的放弃，当我们的企业经历了第一个转折点，效益在逐渐增加的时候我们又遇到了新的问题，员工问题，因为我们在创业之初采用的是人情化管理，全凭自觉，因为产量小甚至也没有上下班时间，有活儿就干没活儿就歇着，当产量扩大的时候

员工紧张不起来，很多老员工认为资格老不按时完成工作任务，不遵守纪律，甚至有意挑战制度，对企业不负责任、对客户不负责任、对自己也不负责任，面对这种情况，05年底提前一个月停产，我用了很长的时间制定了06年的计划，制定了详细的规章制度，06开始的时候，我们淘汰了80%不负责的员工，重新请了厂长和新员工，这个时候我们的企业进入了快速增长期，连我自己都没有想到年底单月产量是年初单月产量的五倍！这一年我们第一次有了年终奖。这期间我们进行了体制改革，由原来的效益工资改为计件工资，为了尝试新的管理方法，我们实行了四个月的责任承包制，但总的来看是弊大于利，因为小集体的利益和与企业的利益既对立又统一，然而承包制显现对立的一面比较突出，统一的一面被忽略了，很多人选择了短期行为，到了07年我们的产量有了新的突破，员工大量的增加，我们的产量的增加，我们管理上存在的问题也就日益突出，所以07年我提出了三个建设和两个完善，第一是企业文化建设，二优秀团队建设，三制度化建设，一完善职工工作环境，二完善员工福利待遇，既老有所养病有所医。

企业文化的建设是一件日积月累的事情，有一句话：凡是一个人带头，没有人跟随的就等于闲逛。今天四周年庆典是企业文化建设的第一步，我不知道有没有人会跟随我，但我会尽我最的力量去完成这个目标，因为实践证明许多企业这么做了是对的。

## 《二》

我最早给自己的这次讲话定了一个题目叫做《成长与责任》回首四年的历程，既是企业的成长，也是我个人的成长，当企业发展到今天这种规模，对我而言更多的是一份责任，对家人的责任，对员工的责任，对社会的责任，尤其对我们这么年轻的员工，但是好人难当呀！我今天要求大家提倡艰苦朴素，少花钱，多替父母想一想，多替家庭想一想，要求他们不要过早谈恋爱，怕影响他们的工作和事业，更多的规

章制度约束他们只是希望他们能成为懂得规矩的人，今天给你们提供一个演讲比赛，是希望你们从中锻炼从中学习，我花钱为大家培训是希望大家能从中有所收获，但是我敢说，没能有多少人理解，对你们的严格要求只是希望你们能提高能进步，我想，很多人会恨我甚至骂我，其中包括我自己的朋友和我的自己的亲戚。

实际上，这个企业一年赚十万和一百多万，对个人和企业的投资人的生活而言，是相等的，这个企业做三年或五年，对我们的生活也不会有太大的影响，应为我们是一些生活及其简单的人，吃不讲究穿不讲究，最大的消费是买书和学习，赚再多的钱也是要投入到企业里面，但做企业20万和100万区别大了，如果今年能赚一百万，我们的员工福利和工作环境将得到最大的改善，而且长此以往的积累，会让我们方法面面有很大的提高，如果企业不赚钱，那么我们员工的收入又能多到哪里去呢？所以我经常讲责任盛于能力，很多事情横多员工多说我能力不够，而我说不是能力不够，而是责任不够，如果你有责任感，你就会用心解决问题，会是一个问题的终结者，而不是问题的制造者。

在这儿我给大家讲一个我个人的故事，在97年的时候，那一年我25岁我在天桥卖电动工具，我有一个同事，他卖货非常厉害，一千多种整机和几千种配件获的价格都了然如脑，而且知道每天的库存量，许多事情老板都要去问他，我当时不理解，我觉得他当时的工资不高，多卖货和多卖钱又没有提成，何苦呢？我就问他为什么这么做？他跟我讲，他说，小邢，第一呢，我跟老板是表兄弟，我有责任做好，第二呢，我以后想当老板。后来因为他表哥的生意做的很大，在北城福丽特开分店的时候，调他去当经理，也算是事业上的一种成功吧！

这个人对我的一生都影响很大，因为他让我明白什么是为自己工作，工资不是唯一的动力，钱多我就好好干，钱少我就懒洋洋，实际上你还不好好干怎么会钱多呢？天道酬勤，后

来我也在努力工作，我的付出肯定要比得到的要多，我第一次体现了我的价值，我方方面面是第一，包括老板在内很多不清楚的事情都要问我，因为我要创业，我去做装修，所以我在年底我就离开了那里，老板最后对我说了一句话：你能行，因为你有心，包括开这个厂的时候，大部分电动工具都是那个老板提供的，因为资金紧张，都先用后付钱。

讲了这么多我只是想说，责任是一种行为，小到电表快没电了，你能把电卡提前插好，小到饮水机快没有水了，你把开关关掉，小到随手关灯，随手关电源，你说你有没有关灯的能力？你说你有，有没有修补一块板子的能力？有，都有，如果没有责任，你不可能不去做，还会有借口说这事情不归我管，如果你有责任的话一定会做的，而且会做好。

让我们能为我们成为学习型企业中的一员，学习型团队中一员而鼓掌，为我们的年轻而富有朝气的企业为我们\*\*\*四周岁的生日举杯同庆，做到现在我们更多的是无怨无悔，因为我们心中装着责任！

所以我希望我们所有的员工和我一样随着企业的发展而成长，包括今天的演讲比赛和才艺展示也是给大家锻炼和提高的机会，我希望不管以后你们还是不是在我们这个企业中工作，都是一名全面发展的优秀人才，希望你觉得工作在\*\*\*是件有意思的事情！

## **总经理就职发言稿篇三**

暨项目签约仪式上的讲话

温州华银集团有限公司董事长郭栋

二00六年九月十七日

尊敬的四川省政协何志尧副主席，浙江省政府驻四川办事处

宋世革主任，温江区委、区政府李刚书记、何礼区长、周道富常务副书记，温江区委、区政府各有关部门的领导和同志，四川省温州商会何必奖会长等各位领导、各位来宾、乡贤、新闻界的朋友们，下午好！值此“第三届海峡两岸经济科技合作交流会”在温江区隆重召开之际，又盼来了成都市温江区人民政府与温州华银集团有限公司共同举办的“华银（温州）工业港投资说明暨项目签约仪式”盛会。在这精彩涌现、共襄盛举的美好时刻，我谨代表温州华银集团有限公司和成都华银工业港有限公司，向拨冗莅临的各位领导、各位来宾、各位乡贤和新闻界朋友们表示最热烈的欢迎和最诚挚地感谢！

温州华银集团是浙江省民营百强企业，总资产逾20亿，年总产值超过13亿。华银（温州）工业港是公司精心打造、重点推出的工业地产项目，用地面积达到1500亩，总投资预计11.6亿。在此，请允许我代表华银工业港有限公司，就华银（温州）工业港的整体情况投资环境作出推介。

川的地利优势十分显赫，无从挑剔。海、陆、空交通优势明显，四通八达。距中国四大门户之一的双流国际机场仅28公里，距成都火车北站25公里、火车西站13公里；地铁穿城而过，直达海峡两岸科技园。

## 总经理就职发言稿篇四

旧岁已去，新年已经到来。在这辞旧迎新之际，我们在这里召开值班长以上干部会议暨2003年工作总结2004年经济责任承包签订大会。主要目的就是总结和思考过去，展望和规划未来。在过去的一年里，有许多值得我们在座的各位包括我自己去认真总结和思索的地方。2003年，对于我们长江棉纺织有限公司来说，可以说是一个“失败之年”。古人有云：“败军之将，岂敢言勇”。我作为总经理，责任自然是不可推卸的。但痛定思痛，我们这一年中究竟在哪些方面出了问题呢？要想2004年能有个好的开门红、能有更好的发展，我们就必须找出问题的所在，想出解决的办法。下面我就来

给大家具体的汇报一下今年工作的开展情况。

2003年我公司实现产值17506万元，与 2002 年全年相比增加5559万元，增长率46.53%；实现销售收入17945万元，同比增长6607万元，增长率58.27%；完成纯收入 1315万元，同比下降 102万元，下降比例7.2%。

从上面的数据可以清楚的看出，我们的产值销售是在大幅的上升，但却并没有能够带动纯收入、净利润的同步上升。这究竟是什么原因造成的？道理很简单，产品的差价降低了。我们的百元销售创纯收入自然就下降了。形成这种趋势导致的结果就是让我们完成全年的计划任务很不理想。一些客观原因，不是在座的你我所能左右的。例如2003年的春天美伊战争结束后，即四月份就出现了非典疫情，下半年的棉花及农副产品价格的大幅上升。这一系列的客观原因的出现，自然会令我们损失惨重。对于这方面，我们在座的各位不用抱怨、不用自责。因为客观原因，不会长期存在。我们要分析的是我们企业内部存在的问题。只有扎实的练好“内功”，才有足够的力量去迎接那些所谓客观原因给我们带来的挑战！以下是我针对我们自身的不足归纳的几个方面：

## 一、质量方面

产量是生存之本、质量是发展之源、没有质量就没有市场、没有产量就没有了一切，一个企业没有质量也就无信誉可言更无效益可言。因为有了质量也就根本没有人会要我们的产品。在质量方面，我们公司在 2003 年做的很不理想。今年全年的质量赔款达到近100多万元，每月一般情况下都要有5-6万左右的氨纶纱赔款。其中的三次质量赔款就达到了70万，一次是50s的并线赔了17万、另外两次分别是40s的并线赔了32万、20万。

在今年的中秋节的那次会议上我记得我曾讲过：假如这笔不小的赔款金，用来增发我们职工的工资，用来增添新设备，

这样会给我们的公司、给我们的员工带来多大的利益。现在我还要老生常谈，主要目的就是再次提醒大家，“同样的错误我们不能犯第二次”。

几万、几十万的钱赔给人家，我们得到了什么了？不但没得到任何利益，还给我们的客户留下很坏的印象。这对于以后的业务也是很不好的影响。我归纳了一下质量问题主要有以下四点：

一是质量的不稳定性，也就是说质量时好时坏，说不准在哪个批号的产品上就出现了问题。这也是由于我们员工的操作水平层次不一所造成的。对于这一解决的措施只有一条那就是提高挡车工的操作水平，加强刚进厂员工的操作培训。

二是纱支粗细不一，成筒有大有小，纱支条干不匀。这个问题解决方法只有依靠我们的员工在生产过程注意。

三、混批现象相当严重，全年发生的大小混批事故达到十五六起，造成的损失也将近十万元。归纳一下混批主要原因有四个方面（1）原料在生产进程中混批。（2）包装混批（3）筒管混批（4）纱子混批（5）并线混批。对于解决混批现象的办法。我想在座的各位可能比我更清楚！我唯一要讲的就是不管是挡车工、还是包装工在工作中一定要细心、再细心。

四、抓质量有放松现象，没有抓细抓实，没有落实到班组。从原料到成品，再到销售。一旦有不合格现象，销售出去的产品客户肯定会不满意，市场则难以打开。同志们！没有过硬的产品质量，就谈不上占领多大市场份额，反之只有过硬的产品质量，才能占领市场。

在此我希望我们的全体员工在这方面一定要重视起来。质量一定要抓好，这样我们才会拥有竞争的最起码资本。

## 二、销售方面

2003年的销售额上不可谓不高，我们的销售员在业务拓展过程中也吃了不少苦，付出了不少的心血。我们的销售收入达到了17945万元，与去年相比增长6607万元。增长率达到58.27%。但是最大的缺憾，相信我们每个销售员都知道，也就是到目前为止我们的应收款比去年增加了471.34万元。

以上的这个数据，不能不令我们销售部的每位销售员深思。这种形势是很逼人的。销售本来就是“企业的第一车间”。销售搞不好，我们的企业就失去了生存之本，我们的其它工作就不能正常开展。应收款一增加，相对来说也就是我们的流动资金就会欠缺，对企业的正常运作就带来了困难。基于这一点11月份的时候，我不得不制定了“承包销售协议”。意思也就是严格控制欠款销售。应收款严格按照“谁发生谁负责”的原则进行。对于一些低差价、欠款且数量小的订单，我们宁愿压单，甚至拒绝生产，也不能让应收款继续增加。

在销售方面，陆永其经理在以后的销售工作中，一定要严格抓上去，绝对不能放松，并要督促各销售员绝对要做到“货到付款”，最好是带款提货。还有我要提到的是我们销售人员的素质问题和销售质量问题，目前我们公司的销售人员的素质普遍有待提高。在以下几点能显示出来我们的业务水平：

第一、业务滞留在旧客户上，比较安于现状。

第二、在应收款的催收方面没有加强力度，对一些客户太照顾情面，办起事来拖泥带水。

第三、市场开发效果不太好，我公司的市场没有能完全打开，仅仅局限于原先开发几个区域市场。

第四、没有真正巩固发展到上2-3000吨的大客户。

### 三、安全方面

有以下几点：

第一、有些员工没有按照操作规程办事，完全按照自己的想法胡乱操作。

第二、缺乏安全意识，在有些员工的思想概念当中，根本就从来没有重视过。 第三、我们公司的安全培训工作开展力度还是不够，没有深入到实际、没有给员工真正的树立起安全防范意识。

在此，我对大家要说的就是，一定要加强员工的安全意识，在新员工进厂时，一定严格对员工进行培训。一定要严格按照操作规程来操作。保证安全、才能保证生产，希望在新的一年里不会再有安全事故发生。

### 四、现场管理方面

对于现场管理方面，我主要讲的就是卫生方面，这也是我们公司的老大难问题。我在会议上也不知说过多少次。但究竟效果如何呢？我相信我在这里不用多加描述，大家心里也应该有数。通过本人亲自检查以及综合管理部每个月的抽查表明，卫生方面最差的主要就是三分厂和四分厂两大分厂，尤其是四分厂，作为一个新的车间，现场管理搞得如此差，而且被集团公司检查扣了分，我们的领导不能不去思考。希望在这方面姚厂长和杜厂长应当重视起来。

卫生问题是绝不容忽视的，你们要知道生产卫生问题，严重的影响着产品的质量。在今年几次的质量赔款中，有的就是因为在生产过程中，一点毫不起眼的小纤维落到纱上，就造成了产品的疵点。带疵点的产品卖给客户，客户自然会有意见。

我们的各大分厂在卫生方面，不要“三分钟热度”。一听要检查了就抓紧打扫一下，应付了事。在新的一年里，这项工作一定也严抓。肖副总这是你们综合管理部管辖范围内的事。希望你要督促到位，同时也希望我们各大分厂厂长能配合起来。一定要坚持把卫生搞好，绝对不能放松。

## 五、技改方面

我们厂是个老厂，设备有不少还是八十年代留下的，自然是很陈旧、很落后，生产出来的产品也就很难符合客户方面的要求。我也曾想过一步到位的把落后的设备全部更新。但是各方各面的条件不允许，相信大家也能理解这一点。但我们必须要克服困难，而且必须通过我们自身的努力去克服。

在2003年的技改上我们是有一定的成果，例如对梳棉车的改造、对清花车的改造都是很成功的，在此我还得再一次感谢参与技改的技术人员和科技人员。但是在总体的技改力度上还是不够大。我们要想利用自身有限的实力，去创造更大的财富，就必须要求我们加大技改力度，改进我们现有的设备，希望能进一步提高我们的产量、提高我们产品的质量，这就需要我们的科技人员不断的努力，争取这方面明年能有更大的发展。明年对在技改上发明有成效的工段或部门一律按所节约的资金30-50%结算奖励现金。

## 六、素质修养方面

我们的企业已经不再是当初八十年代的手工作坊式的，更不是那种小型的村办企业，我们公司已经逐步走向现代化。现代化的企业就必须要求我们在管理上现代化、技术设备上现代化、人的思想观念现代化。而我们在座的各位，可以说都是我们长江棉纺织有限公司的中坚力量，你们的工作质量好坏，素质修养的高低，直接决定着公司的兴衰成败，而在座的各位包括我自己文化水平都不是太高，虽说眼前通过自己的努力工作能应付自己的本职工作。但随着我们企业不断的

进步、不断的发展，凭我们那点能耐肯定要被淘汰的。如果各位不加强学习，不提高自身素质修养，不用现代化意识来考虑解决问题的话，以后肯定不能适应时代的发展、社会的进步。在此我希望在座的各位包括我自己不管是在哪个部门、哪个岗位，不管是年纪大的，还是年纪轻的，都不能丢掉学习，一定要不断提高自身的素质修养，用知识来武装自己。

七、管理不规范，人员分工职责不明确。

管理上随意性太大，人员分配上部分人该干什么，不该干什么自己都不清楚。根本没有做到“各负其责、分工明确”的原则。我在车间主任会议上曾听过我们的班长反映过，我们的挡车工让机修工去检修一下机器，居然还有叫不动的现象，这说明他们对自己的职责很模糊，今年初把这个工作好好抓一下，分工不清就意味着我们的工作不能做好，出了问题就会互相推脱。

在《2004年企业经营管理改革方案》中把各科室、部门、各管理人

## 总经理就职发言稿篇五

尊敬的四川省政协何志尧副主席，浙江省政府驻四川办事处宋世革主任，温江区委、区政府李刚书记、何礼区长、周道富常务副书记，温江区委、区政府各有关部门的领导和同志，四川省温州商会何必奖会长等各位领导、各位来宾、乡贤、新闻界的朋友们，下午好！

值此“第x届海峡两岸经济科技合作交流会”在温江区隆重召开之际，又盼来了成都市温江区人民政府与温州华银集团有限公司共同举办的“华银（温州）工业港投资说明暨项目签约仪式”盛会。在这精彩涌现、共襄盛举的美好时刻，我谨代表温州华银集团有限公司和成都华银工业港有限公司，向

拨冗莅临的各位领导、各位来宾、各位乡贤和新闻界朋友们表示最热烈的欢迎和最诚挚地感谢！

温州华银集团是浙江省民营百强企业，总资产逾20亿，年总产值超过13亿。华银（温州）工业港是公司精心打造、重点推出的工业地产项目，用地面积达到1500亩，总投资预计11.6亿。在此，请允许我代表华银工业港有限公司，就华银（温州）工业港的整体情况投资环境作出推介。

华银（温州）工业港坐落于蜿蜒如玉带的金马河畔，地处金马“八卦太极中心”，应合了“水主财富”的民俗观念，上风上水、一马平川的地利优势十分显赫，无从挑剔。海、陆、空交通优势明显，四通八达。距中国四大门户之一的双流国际机场仅28公里，距成都火车北站25公里、火车西站13公里；地铁穿城而过，直达海峡两岸科技园。

## 总经理就职发言稿篇六

尊敬的董事长xx-x先生，尊敬的各位同仁：

大家下午好！

辞旧岁，喜看金秋硕果累；迎新年，欢庆龙春气象新！成绩斐然的已经过去，充满希望的已经到来，在过去的一年里，我们有收获；有成长；也有感慨；在过去的一年里，我们有艰辛，有磨练，也有挑战，总经理年度发言稿。今天，我们在这里欢聚一堂，辞旧迎新，回首公司一年来的发展历程和风风雨雨，共商企业发展大计，共话公司美好未来，在此，我谨代表公司管理人员及我本人，向一年来在工作岗位上默默奉献，为公司发展付出辛勤劳动的全体员工，表示衷心的感谢和亲切的慰问！你们辛苦了！感谢大家一年来对我们工作的支持！祝愿大家在新的一年里工作顺利，身体健康，幸福吉祥，心想事成！

20是整个餐饮行业经受严峻考验的一年，用工荒、招工难、员工流动大；国家食品药品监督管理局严厉打击餐饮服务食品安全导致顾客消费阴影；xx-x路6月份的道路改造对经营工作带来一定的冲击；全年遭遇了通货膨胀原材料价格居高不下导致成本提高，国家出台相关政策严打饮酒驾驶影响酒水销量，一系列不利餐饮业发展因素，使我们经历了严峻的挑战，年，在公司董事长xx-x先生的正确领导下，公司全体同仁顶住压力，上下齐心，团结协作，奋力拼搏，使得公司各项经营管理工作都得以有序的开展，并取得了良好的效果，2018年，我们共创营业收入xx-xx万元，完成了年度指标任务xx-xx万并创下了历史新高。

下面我代表公司对工作进行全面总结汇报，请各位指正！

在过去的一年里，我们主要做了以下工作：

公司要发展，离不开制度的完善，制度的完善及各项章程的确立需要在大量的实践中方能逐步完成，因此，制度的建立也是一项长期而复杂的工作。2018年期间，我们通过不断总结、分析、沉淀，终于拟定健全了《xx-x公司员工守则》，完善了公司各项管理办法和管理制度，这其中包括：《员工考勤制度》、《员工奖惩制度》、《员工入离职办理章程》、《员工转正及晋级考核办法》、《员工宿舍管理制度》、《员工工装管理制度》、《员工餐厅用餐制度》、《员工更衣柜管理制度》、《员工保密制度》、《值班经理轮值制度》等等，各项规章制度的建立健全使公司日常运作逐步纳入有计划、有指导、有跟踪的管理系统，为公司日常管理工作提供了有力考核依据。

为了提升各部门管理质量、卫生质量、服务质量，我们于2018年4月成立了以xx同志为组长，以xx-x同志、xx-x同志、xx-x同志为组员的质检组，并拟定了相关质检实施方案，4月底质检组正式启动展开质检工作，质检组成员们严格自我规

范，时刻以身作则，每周坚持严格按照规范化、标准化相关要求督导各部门清洁卫生、仪容仪表、行为规范、礼节礼貌等工作，并及时将质检情况做出总结上报总经办和下达质检整改通知，质检组的成立一定程度完善了公司质量管理体系，为公司的经营发展提供了有效保证！

“员工是企业最宝贵的.资源”，现代企业只有坚持“以人为本”的管理理念才能在激励的竞争中求生存、求发展和求兴旺，我们始终坚信：有了满意的员工才会有满意的顾客！有了懂得感恩的员工就会让我们做出令人感动的成绩！为了促使我们的员工工作更有激-情、更有生机与活力，20，我们先后拟定执行了《2018年度指标绩效考核办法》、《驾驶员、工程人员激励制度》、《宴会部宴席谈判提成方案》、《楼面部菜品推销提成方案》、《开瓶费及鲜榨分配办法》、《优秀员工奖励方案》等正面激励机制激发员工工作积极性，让员工切实感受到“有付出就会有回报”！公司一系列正、负激励机制的推出，一定程度提升了员工工作责任感、使命感和主人翁意识。

## 总经理就职发言稿篇七

尊敬的各位领导、各位来宾、各位业主朋友们：

大家上午好！

请允许我代表河南至尚装饰工程有限公司的全体员工们，向出席今天活动的各位嘉宾，表示热烈的欢迎和最诚挚的谢意！

今天是元旦，是20xx年的第一天，是所有美好事物的开端，感谢大家能在今天这样一个特殊的日子抽身来到，我感到非常荣幸，荣幸能与大家一起见证“至尚装饰”的发展；一起鉴证“至尚装饰”又一个辉煌的历史时刻，与大家一起分享这份努力、这份成果、这份喜悦、这份全新事业的诞生。谢谢大家！

河南至尚装饰工程有限公司经过不懈地努力，秉承“至诚服务、尚品生活”的企业精神，逐步打造了一支“咨价透明化、管理网络化、操作专业化”的高精尖队伍，同时将不断的塑造行业诚信品牌，持续向广大客户朋友们提供体验式的服务和高性价比的产品。

今后，我们将一如既往，继续发扬诚信守法，以一流的管理、一流的服务、一流的品牌、一流的信誉服务于民。

朋友们，从今天起，至尚装饰这艘满载各级领导与社会各界希望，满载各界朋友的厚爱与期待，同时也满载了至尚装饰全体员工理想和信念的航船将扬帆起航了。

公司今后的生存与发展，离不开大家的帮助和扶持，在此我再一次感谢大家，希望在座的各位领导和各位朋友在以后的日子里更加关注我们，更加支持我们，你们的每一分支持都将激励我们更加努力地工作。

在未来的发展中，至尚的发展战略将与国家的发展战略紧密结合，实现企业品牌价值与企业文化价值的平行发展，实现企业利益与社会利益的良性互动，以优良的出品、专业的服务，演绎装饰行业新文化，连接中西新时尚，永不止步，创经典企业。

最后，祝愿给予我们支持和帮助的各位领导、各位朋友和员工家属身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意！

谢谢大家！

## **总经理就职发言稿篇八**

尊敬的xx公司各位领导、各位经销商：

你们好。

今天，众经销商相聚在此，我深感荣欣，值此佳节即将来临之际，我代表安徽和顺汽车4s店的全体员工，向大家拜个早年，恭贺大家蛇年行大运，发大财。今天，寒风刺骨阻挡不了我分享20xx年xx公司汽车销售战绩的欣喜、共谋20xxxx公司销售奇策的决心。

今天，虽是寒冷的冬季，但我对xx公司的爱慕温度、信任程度、销售期望度，好似青梅竹马、志趣相投。今天[]xx公司营销服务年会的举行，犹如冬日的暖阳，将给我和在场的经销商披上祥瑞，以鼓舞我再创xx公司销售奇迹，勇攀汽车界销售高峰。梅花香自苦寒来，冬日xx公司营销服务年会的举行，犹如冬日的梅花，征途中的红军，有咱中国人的铮铮傲骨和自强不息的奋斗精神，这诠释出一个伟大的哲理，什么是xx公司精神。

回顾20xx年，虽然汽车整体市场低迷，虽然我有困难和艰辛，虽然我有挫折和痛苦，但是，在xx公司汽车各位领导的协助下，我排除万难，不畏艰辛，总结挫折，克服痛苦，依然在汽车整体市场低迷的情况下，创下了骄人的战绩。

回顾20xx年，在xx公司汽车众领导的英明领导下，各销售商拼搏进取，奋发向上，取得了突破万台xx公司汽车下线的佳绩，值此，我深表祝贺。回顾20xx年，我有千言万语想和安驰厂家领导人汇报，更有许多管理和销售的模式需要向众经销商学习，但我将会象红军踏征程一样，在阜阳踏出一片属于自己的汽车销售之路。

作为安徽和顺汽车4s店总经理，我将高举xx公司汽车的精神旗帜，伴着xx公司汽车驰骋在中国大好河山，满怀信心和梦想地带领xx市和顺汽车4s店所有员工，用飞的速度勇跃汽车销售的一个又一个高峰。谢谢大家！