

公司主管年度考核总结 公司考核年度总结 (模板7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司主管年度考核总结篇一

忙碌中我们告别了20xx年，迎来了崭新的2021年，在这辞旧迎新之际，我作为财务部的主管，代表财务部对过去一年来给予财务部工作理解、支持和配合的各位员工表示衷心的感谢！

回顾20xx年，财务部在公司领导的正确指导和各部门的通力合作下，以成本管理和资金管理为重点，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项财务工作，有力地推动了财务管理在企业管理中的核心作用。为使财务工作进一步得到提高，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

1、公司财务部每月承担着大量的资金支付、费用报销、记账、票据审核等工作。

同时还要配合公司的投标工作；做好大量的会计报表资料、银行资料、社保资料等工作；每月还要办理员工社保申报和增减工作。面对平常而繁琐的工作，财务部能够根据待办事项的轻重缓急，妥善处理各项工作。及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，基本上满足了各部门对我部的财务要求。

2、对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。

从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，使得财务部成为公司的信息库。

按照公司的统一布署，有计划、合理的安排使用资金，做到合理调配资金，保证工程施工过程中对各项用款的支付；保证项目投标所需资金的使用等。对工程应收款及其他应收款做到心中有数，及时跟进，积极催要。

去年在公司办公室人员空缺的情况下，主动完成了20__年公司营业执照等相关证照的年检工作。按公司领导的统一部署，配合相关部门完成项目投标工作。

为了提高本部门的综合业务能力，我们在工作之余，安排学习企业会计制度，税务制度，大家互相交流，取长补短。有效的提高了本部门的业务能力。

1、财务人员财务知识、税务知识有待提高。

针对专业知识方面应加强培训：包括税务知识、银行知识、会计业务以及如何与税务官员交流的技巧并安排专门时间进行内部学习、讨论。进行部门建设，将财务人员培养成不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理职能，增强独立解决问题的能力。

2、制度管理方面，加大监督力度，定期对现金进行盘点，做到防患于未然。人性管理方面：加强财务人员素质教育、职业道德教育。

20xx年财务部的工作在各位领导的支持和帮助下，在各部門

的配合下，取得了较好的成绩。20xx年度，财务部全体人员在繁忙的工作中都表现出非常的努力和敬业。

虽然我们做了很多工作，但是，2021年的任务会更重，压力会更大，还有很多事情等待着我们，我们将继续努力，以务实、积极的态度去迎接新的挑战，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为公司的发展再创辉煌！

公司主管年度考核总结篇二

根据重庆固威商贸有限公司发展战略，结合**年公司业务开展和企业建设现状，现将**年度的工作作出如下汇报：

在工作方面，公司在**年的发展取得了如下的成绩：

一、**年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企业也几乎是在同时从6月份到12月份先后进入阿里巴巴或环球资源等b2b电子商务平台开展外贸和内销业务。重庆作为西部最大的工商业城市，从2003年到**年短短三年间外贸出口总额翻了一翻，从15亿美元到了30亿美元，年均增长超过30%，足以显示了重庆作为西部地区一个良好的出口窗口的巨大优势。加之今年三峡工程已顺利完工实现蓄水，三峡水运将给重庆带来便捷实惠的出海大通道，重庆区域优势将更加明显，与沿海地区的差距进一步缩小，交通运输方面的迅速发展给重庆带来无限的商机。作为一家重庆本土的生产贸易型企业，聚集天时、地利、人和，坚定做好外贸出口工作应是企业发展的必然之趋势。我们应当大力发挥企业在生产加工方面的优势，走出去，引进来，使企业向着国际化，规模化，现代化的大型集团公司迈进。

二、重庆固威商贸有限公司现阶段的主要产品：微耕机、机械零部件以及通机产品都非常适合国际市场的需要。此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做oem。很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户oem生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市常而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

在机械零部件一块，我们可以通过参加国内外大型展会，接触国际大型采购商，力争进入其国际采购系统，并在同时，不断完善加工基地的ts-16949认证体系的建设，以一个管理规范，质量过硬的生产实力，为我们赢得更多的.国外客户。

在通机产品一块，应利用手中的外贸渠道和资源，发掘潜在客户，使重庆地区的通机产品行销国内外。

四、**年11月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。参加展会的主要作用有四点：

(1)在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

(2)我们通过展会熟悉了同行及市场的流行趋势，“知己知彼，方能百战不殆”，如果没有更多的精力去了解市场和消费者需求，那么在展会中可以了解到同行业最新的产品及技术及

对方的发展思路，反思自己的优势、劣势及不足。

(3) 我们通过展会努力寻找直接客户，争取与有意向的客户达成合作协议，在这次展会中，在组委会的协调安排下，已经有德国博世和德国大众方面的采购人员对本公司的生产加工基地进行了参观，并提出了一些宝贵的意见，有助于企业在未来的竞争中不断改变企业的相关软硬件设施，使得企业在市场中更具有市场竞争力；我们也面对面的与外商进行贸易洽谈更有利于直接了解对方需求，有利于双方在平等互利的基础上协商并达成长期合作协议。

(4) 公司参加这次在重庆地区举办的大型展会，为今后广泛参与国内外大型展会积累了丰富的经验，使公司全体员工实实在在感受到参与展会对本公司的重要意义。

五、重庆固威商贸有限公司在**年初步建立起了对外业务的基本框架，在硬件方面获得企业独立进出口权，并进行了海关电子口岸注册登记，软件方面进行了一般纳税人资格申报，确定公司各主要职位人选，并实现了公司上下对开展外贸工作必然性的认识。各部门也对开展外销工作的流程及时间安排有了一些基本的认识。公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在**年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

一、公司现有产品存在严重的认识不足：我们对消费者购买产品的需求不够了解。质量包括了产品的包装、材料、制作-工-艺、性能、承诺和售后服务。任何一个环节的缺失，功能的夸大与缩小都是产品质量不行的依据。作为本公司的顾客，中间商也好、批发商及零售商要面对的都是挑剔的消费者，他们如果在向其客户宣传的过程中出现了任何的差错，将直接影响到企业的形象和消费者的信任。所以对中间商的

培训仍然是我们作为一个生产厂家的必修之课。现阶段主要可以通过三种结合的途径来解决。

a□带领客户参观工厂，了解产品性能，实地的演示和操作，让客户有一个直观的感受。

b□利用固威机电网丰富的内容及图片影像多媒体展示，实时更新最新最全的企业产品资料。

c□完善的企业宣传资料(中英文)，这一点最重要。尤其是在外销工作中，与客户直接不见面的情况下，只能靠宣传资料来实现展示产品的安装，检测，使用和维修。如果对方觉得不方便，很快就会放弃。所以建立健全电子文件和印刷完全能看得懂的并且简洁明了的中英文宣传资料是所有环节中的重中之重。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索公司年度考核总结。

公司主管年度考核总结篇三

作为一名市场策划人员，为使自己掌握市场策划必备的理论知识，具有从事市场策划的岗位能力和技能，我加强学习，深入钻研业务，经常翻阅市场策划方面的书籍，有不清楚的业务问题，积极向领导和老同志请教，提高了自己的业务工作本领。近年来，我充分发挥自己的业务特长，能够独立完成市场策划工作任务，确保把市场策划工作做好，提高市场策划工作的质量，确保自己经手的市场策划工作取得成功。

二、努力工作，全面完成工作任务

我在市场策划工作岗位上，积极认真努力工作，全面完成单位布置下达的工作任务，取得良好成绩，获得单位领导的肯

定和同事们的赞誉。近年来共完成以下市场策划工作任务：一是新增小额消费网点；二是参与小商户合作费率制定与调整；三是参与“深圳通”发展战略研究项目调研；四是开展小额消费商户数据采集工作；五是进行公交、地铁等交通运输项目运营合作与业务代理；六是进行三级客户服务体系项目方案设计；七是进行地铁三号线调研；八是参与港铁运营合作与业务代理项目。

三、爱岗敬业，培育良好工作作风

在市场策划工作中，我始终以“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，尽职尽责做好本职工作，做到任劳任怨、扎实工作。我要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为单位服务。我严格要求自己，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖，工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。在培育良好工作作风的同时，我加强自己执行力建设，使自己成为卓越执行型团队的一员，不折不扣地贯彻执行单位的方针政策、制度规定和各项决策部署，善于把单位的精神落实到具体工作中，促进单位整体工作发展。在工作中，我发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，在完成本职工作的同时，积极做好其他工作，出色地完成各项工作任务。

我认真工作，取得良好成绩，但是与单位的要求相比，还存在一定的不足，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，进一步做好市场策划工作，为单位又好又快发展作贡献！