

2023年副总经理述职述廉报告 公司副总经理述职述廉报告(大全6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?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。

副总经理述职述廉报告篇一

光阴似箭,日月如梭□20xx年即将过去,回顾一年来的工作历程,在集团公司的正确领导下,在20煤业公司领导正确带领下,紧紧围绕20煤业公司的安全生产目标;深入开展机电运输工作,大力开展隐患排查治理,加强机电运输安全质量标准化建设,不断提升装备能力,切实做到检查、指导、服务相结合,圆满完成各项任务。现将20xx年工作作出如下总结:

1、设备计划、选型采购方面

随着集团公司现代化建设的推进,越来越多的工作工种实现了机械化,加强设备的计划、选型、采购是完成生产任务保证生产安全的重要保证□20xx年我们计划选型购置了井下中央水泵的两台自平衡型主排水泵。二采区运输大巷的三部皮带运输机,井底水仓清挖用的压滤机,泵体工作面的刮板输送机以及地面用的造矸皮带机和双压振动筛。选型过程中我们充分考虑技术上先进,经济上合理,生产上运用。同时考虑设备的安全性、可靠性、操作性和配件的通用性、互换性以及节能环保的要求。

2、设备的安装、使用维护方面

为了保证设备能够合理安装，充分发挥设备的效能很好地服务生产。今年以来，我们要求大型设备的安装，首先要制定专项的安装技术措施，并对相关人员进行贯彻学习，安装过程严格按措施施工，确保安装质量。我们要求新投入设备的操作人员、维护保养人员进行培训，培训考试合格后方可进行操作，维护设备。确保设备能够正常发挥作用，延长设备的使用寿命。设备的使用必须制定专门的操作规程，操作人员严格按操作规程操作；维护人员严格按照维护保养制度进行定期保养。

3、机电技术培训和机电安全方面

5月份我们组织参加了集团公司的机电技术比武，比武分理论和实践操作两部分进行；理论考试又分为笔试和手指口述两部分，经过员工的静心组织和选手们的努力刻苦后，我们取得了第三名的优异成绩。通过技术比武，大大地提高了机电职工学习机电技术的热情。

我们每月组织一次包括井上、下的机电运输安全大检查，通过检查培训现场检查人员和被检查单位人员，使其进一步掌握机电运输方面的专业知识，达到互相学习、技术交流、取长补短、共同提高的效果，对检查出的问题进行肆定处理，落实整改时间、整改责任人、制定整改措施，面对较严重的机电问题对责任人进行处罚。

机电运输的人身安全和设备安全始终放到机电各项工作的首位，进一步强化了供用电管理，严格执行停送电，完善井下轨道运输的挡车设施和信号装置，完善了井下供电的漏电过流和接地保护装置，确保安全生产。

4、修旧利废方面

我们积极响应集团公司号召，集思广益，大力开展修旧利废工作；检修410型采煤机和630/220型刮板输送机各一台；大

修掘进机一台，充分利用废旧材料变废为宝。首先从废旧的设备、材料、配件分类整理；其次利用废旧的电机、减速器、皮带、滚筒进行回收设计，改造制成多部皮带机投入井下生产系统和地面排矸系统；再次利用废旧的配件、铁皮、锚杆、道轨等制作电缆钩、隔爆水袋支架和剁斧等，利用废旧的钢筋制作水沟盖板柱筋，利用废旧钢管制作台阶扶手。

5、供用电管理方面

加强供用电管理，提高全体员工的节电意识，安全合理地使用电力设备，严格控制用电成本，制定了《山西介休义棠20煤业有限公司节电方案》，通过调整综采工作面的生产班次，生产人员的工作时间，调查主排水泵的排水时间，主井绞车的提升时间，进行避峰填谷运行，节约了电费成本，取得了明显的效果，组织制定了502工作面、202工作面供电方案设计，配合了502、202工作的搬家和电气安装。

1、由于本人专业知识和现场工作经验不足，不能合理地协调好机电和生产的关系；不能有效地消除机电职工责任素质差；不能适应现代化设备之间的矛盾。

2、对机电运输提升设备动态掌握不够准确、全面，设备的实时状态掌握不够细致，动态管理不到位，员工的操作行为存在不规范、不按标准作业的现象。

3、由于自身对规范、规程掌握不准，对新规程、新标准的学习不够及时，导致对现场存在的问题存在检查监督不到位的情况。

1、坚持学习，跟上时代的步伐，促进知识的先进性和系统性，不断提升服务矿山的新技术、新本领，更好地服务集团公司及20煤业公司，为20煤业公司的安全生产提供机电运输方面的优势。

2、加强现场管理，深入基层、深入现场、深入一线，加强现场作业人员的检查、培训和指导；减少使用设备的损坏，延长服务生产的时间，提高工作效率，延长设备的使用周期，确保安全生产。

3、继续加大机电运输安全质量标准化工作和全面开展和监督检查，促进机电运输质量标准化工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，虽然尽职尽责，但与领导的要求相差太远，还存在许多的问题和不足，在今后的工作中更要一步一个脚印，干好多项工作，做到持之以恒，不断提高自我。

副总经理述职述廉报告篇二

尊敬的领导：

您好！

现在我对20__年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成

交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协

调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、明年年的计划

在年终销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事_的数据差距很大，她的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在明年里争取做到18万，即每个月要做1.5万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访

客户的目的，提高拜访的质量。由于我的工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在今后要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。

述职人：____

20__年__月__日

副总经理述职述廉报告篇三

尊敬的领导：

在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。以下是我的述职报告。

一、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年x产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。有了自我学习、塑造和团队建设与发展准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

二、团队建设与发

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在x行业内发展。于是为了公司在x产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

三、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这一年的时光里，我用创新工作来形容所做的内容应该不为过。高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，

我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

此致

敬礼！

述职人□x

x年x月x日

副总经理述职述廉报告篇四

尊敬的x总x总二位领导：

20xx年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合x二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

1树立好角色意识，当好总经理配角。作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，职员队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心向公司负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观人生观与价值观，用积极健康饱满的热情与工作态度来引领管好班子带好队伍。

对公司我所要管的事务，我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平公正，平等的管理氛围，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

1采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高职员素质。

“人是企业发展的第一要素，职员素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建中国梦的社会要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动职员愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待职员时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，职员们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结和谐的工作氛围，纯洁职员队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查指导。20xx年4月我公司除了x酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店，x艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于x艺展中心施工时间紧，任务重我配合x总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目，x艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助x总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

1协助x总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3协助x总科学合理完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康有序持续发展。

下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项学习，与总经办成员一起，带领公司全体职员们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让x总，x总放心，让全公司职员放心。

最后感谢;x总，x总对我的信任和支持!!

副总经理述职述廉报告篇五

各位领导、职工代表同志们：

首先，感谢总经理、党委书记及班子成员一年来对我工作的关心指导，感谢各位领导及职工同志们对我工作的支持帮助。

xxxx年，根据项目领导班子分工，我主要负责xx地铁二队、疏散平台工程的施工生产管理以及全标段安全监管工作。一年来，我紧密团结在项目部党政周围，动员和带领干部职工，团结一心，积极进取，在所负责区域的各位部长和职工同志们的共同努力下，共完成大小工程多项。工期管理方面，加班加点、精心组织、克服各种施工困难、严格兑现业主工期节点要求。安全管理方面，经常深入一线、查处安全隐患，施工生产事故及交通、火灾事故均在公司下达的控制指标之内。增收节支方面，加强内外协调、主动出击、努力争取，效益最大化是企业的最终目标，为公司节省成本增加利润百

万余元。对外协调方面，积极主动协调地方政府职能部门，为项目顺利开展扫清外围障碍。

XXXX年，

做为

XX地铁副经理兼安全总监，我负责项目安全管理和部分工程生产管理工作，为进一步履行好职责，现就XXXX年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

一年来，我始终把项目部’

两会

’精神作为贯穿全年工作的行动指南，结合公司党委开展的争先创优’，积极参与创先争优活动。采取项目党委中心组中学、业余时间自己学的方式，主要对十七大报告和十七届五中全会精神进行了系统的学习，并撰写了心得体会。

在中铁二局这座大熔炉里，我的思想在经历幼稚和成长锻炼之后有了新的提高。我觉得一个人独善其身并不够，还应该积极的用自己的言行去影响他人。一个优秀的人懂得要最大程度的发挥自身的潜力，不仅在自己的岗位上兢兢业业、对周围的人关心爱护，还要切实、灵活的去带动大家都来关心国家、集体和他人的利益。而一个共产党员所负的责任正是这样，既要乐于为他人服务又要领导人们都来关心大家。我想，如果成为了一名党员我就有机会向更多的优秀分子学习，取他人之长补己之短，在维护集体利益、坚持原则的同时做到与周围的人融洽相处；我就会时时处处对自己要更加严格要求，更深刻的增强自己的社会责任意识和克服困难的决心。

时代在变、环境在变，工程局的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，作为一名副经理兼安全总

监，我们需要跟着形势的步伐前进，不断提高自己的理论水平和思想觉悟，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，争当业务骨干，时刻以‘服务无止境，服务要创新，服务要持久’的服务理念鞭策和完善自我，更加严格要求自己，将优质服务工作落到实处。积极主动向党组织靠拢，争取早日加入党组织，以党员‘不怕困难、勇挑重担，爱岗敬业、无私奉献、争做模范、勇当先锋’的精神，认真履行岗位职责，吃苦在前，享乐在后，主动承担急、难、险、重施工任务，勇于攻克高、新、精、尖技术难题，自觉提高工程质量、加快施工进度、确保安全生产。

副总经理述职述廉报告篇六

我自20xx年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销日常工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管日常工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将我20xx年度思想作风建设、日常工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

1、注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高□20xx年以来，自己认真学习集团公司、东华重工公司领导一系列的讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2、发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在日常工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的日常工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管

单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3、发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。我严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精打细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的日常工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场；手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4、转作风，增强凝聚力□20xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探索新的销售日常工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时日常工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们日常工作和生活上的困难，使他们更加轻松快乐的投入日常工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管日常工作。

1、积极推进营销管理体制创新，为营销日常工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员日常工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理日常工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了□20xx年下半年营销中心经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2、强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用；对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3、适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出；对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通过对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高；对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4、深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标；中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5、强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是：

(1)为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与济南跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等事宜，达成了合作意向，目前此项日常工作正在推进之中。

(2)积极推进与xxx公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项日常工作正实际运作推进之中。

6、强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深

化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂□20xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履行。

7、把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务日常工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了日常工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的日常工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益；在出差期间从不用公款游山玩水；平时从不利用公款大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

总结回顾20xx年的日常工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提高自己的学以致用的自觉性，运用理论科学有效指导日常工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观

念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，日常工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

回顾一年来的日常工作，我在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些日常工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步日常工作中加以克服。

1、在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划日常工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。

2、在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的.日常工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项日常工作做好。

3、在改进日常工作作风方面下功夫。在日常工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。

4、在日常工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的日常工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收日常工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。