

# 2023年企业大堂经理个人述职报告 企业 经理个人述职报告(模板10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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 企业大堂经理个人述职报告篇一

尊敬的领导：

今年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

### 一、及时调整思想，更新观念

树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总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策略与发展蓝图，建立健全公司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，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，

才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，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。对公司一起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，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

## 二、以人为本，身体力行

采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，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员工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。

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作用。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，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，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，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

## 三、务实创新，科学规划

按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作

用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

#### 四、目前存在的问题和今后努力的方向

进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。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。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

此致

敬礼！

述职人□x

20\_\_年x月x日

## 企业大堂经理个人述职报告篇二

尊敬的领导：

今年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总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策略与发展蓝图，建立健全公司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，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，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。对公司一起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，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，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员工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。

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杆作用。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，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作中出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要  
的良好外部环境。加强自身建设，进一步提高自身素质，以  
适应企业工作需要。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。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员  
工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展  
望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司  
下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，  
我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全  
体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年x月x日

## 企业大堂经理个人述职报告篇三

尊敬的领导：

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发  
展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素  
质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有  
一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发  
展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。以下  
是我的述职报告。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗  
材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今

年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位变成我们长期客户。

对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 企业大堂经理个人述职报告篇四

尊敬的领导：

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。以下是我的述职报告。

### 一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

### 二、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。



### 三、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系

从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位变成我们长期客户。

对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

此致

敬礼！

述职人□x

20\_\_年x月x日

## 企业大堂经理个人述职报告篇五

尊敬的领导：

今年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，

我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总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策略与发展蓝图，建立健全公司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，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，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。对公司一起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，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，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员工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。

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作用。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，要求管理层在对待员工时，

要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，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，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化各部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。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。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

此致

敬礼!

述职人:

20xx年xx月xx日

## 企业大堂经理个人述职报告篇六

各位尊敬领导、同事们：大家好!

首先容我自我介绍一下：我叫，负责综合办的日常管理工作和我们厂的材料采购供应工作。

不知不觉中，20\_\_年已步入十月份，从建厂投入生产到现在已经一年有余，在这一年多的工作当中，我们各自都经历了许多，也学习了许多，成熟了许多。而我早于几个月从筹建开始提前参与到我们厂的建设中，在建厂至投产的不同阶段领导委我重任，给与我不同的角色，说明领导对我的充分信任和认可;现将一年多的工作情况向各位作一个汇报。

首先，是建厂初期阶段，现在回想起来当时的场景还历历在目，当建厂初期参与到项目的建设时我就知道这将是人生之中最难忘的一次经历，也是我人生中最难得的一次学习和挑战的机会。

当时我们厂选址是在公司原化工厂旧址上进行的，建设当中要利用一部分旧的厂房，因此施工中受到一定的限制，当时我主要负责工地的施工，监督和保证施工质量的同时，还要抓紧施工进度;刚开始工作当中，由于个人管理经验较少，经常会和施工队中间发生一些小摩擦，虽然表面看起来工队服从了一些安排，只解一时之急，实际上施工进度没有太大的改变，这都是以为我急于求成的原因，项目部领导看到情况

后和我进行了谈话和疏导，在总结梳理和冷静的思考后，我在工作思路进行了认真反思，改变工作方式，换位思考；在和施工队不断地交流中，我了解施工队施工过程中存在的一些问题，工队的人员管理和施工工艺方案都存在一定的问题，我及时和工队技术员沟通在施工工艺方面我们进行了统一，确保了工程质量，在人员安排方面提出一些建议，促进了施工进度。

在这里我感觉到了处理问题不能只看表面，要找根源，勤沟通，勤思考；尊重别人就是尊重自己，解决问题不是凭自己一人之力。

艺技术的和负责设备的，和在来我们厂之前分别是公司的技术骨干和选矿设备公司的设备安装和制造方面的专业人士，在和各位专业人士的不断交流中我学到了很多设备选型和工艺配套方面的知识，我深刻的体会到知识的重要性，在此后的工作中我有任何不懂的问题就会找机会跟肖工和一些这方面的专业人士沟通，他们也不厌其烦的给我回答和认真的讲解，在这里我要感谢各位对我的帮助和启发；设备采购刚开始时，我寻找厂家和搜索资料方面往往是遍地开花，漫无目的，当我拿着一大堆资料和项目部领导交流时，项目部领导指出：我们设备的配套不光考虑设备质量和价格，还要考虑售后服务和以后的后期维护成本。

因而在以后的工作中我的思路就明朗了很多，在和领导外出考察设备厂家和订购设备的时我在和厂家签订订货合同时，实时的和领导沟通，从他的处事风格和考虑问题方面我又学到了更多知识。

经历了几个月的风风雨雨，在大家的期盼和憧憬中我们厂终于建成投产，这对我来说又将预示着又有一个新的开始。

常言说：兵马未动、粮草先行，现在我又有了一个新的岗位：全面负责生产材料采购供应和把关审批，对我来说这是前一

个工作的延续，因而干起来比较得心应手，但是需要学习的东西更多、更细；开机前的材料准备工作是时间较短任务重，由于我们厂的电力负载大，高压变电不能及时到位，在建厂时就配套了两套600kw的发电机组，因此发电机的燃油供应就是首要任务，在经过市场考察和充分的考虑后，确定了两家供应商，保证了柴油的供应，由于将进入冬季，天气状况有可能导致交通问题，所以燃油供应上采用两家供应商轮流供应，在遇到特殊情况时可以同时从两家供应商处调运，保证生产电力供应不间断。生产所需药剂和辅材方面也是经过充分的市场考察，选择3家以上的供应商，而且不能在同地，这样不仅保证了质量，也避免了价格上的问题；在设备配件、五金水暖以及其他零星小部件采购方面，我经常泡在市场上，一个一个市场考察，在对各家商家的货品进行性价比对比后，才下单采购，这样经过一段时间的总结，我发现虽然看起来不起眼小额货品，但是长期累积计算下来，就不是一个小数目了，为企业节省了一定的资金，而且批发市场上的货品比我们当地的便宜得多，而且货品优良，所以我和各地的一些供货商建立了良好的合作关系，面对供货商我始终坚持原则，力争为企业取得最低的货品价格和优良的货品，同时我也对本部门其他同事严格要求，绝不放纵。

要继续提高，在通过不断地学习和工作中，我熟悉了设备配件型号和类型，掌握了配件购买时需要的一些参数，这样在采购配件时能够准确的提供给供应商参数，提高了工作效率。在生产材料把关审批方面我始终处在企业利益方面考虑，本着节约高效的原则，这样便经常和生产部门意见发生分歧，每次我都会认真的听取生产部门的意见，仔细分析，和生产部门共同拿出一个的方案，不仅节约了材料资源，也提高了使用效率。

为了能更好、及时的为生产服务，充分利用采购资源，持续发扬工作中的一些优良作风，切合我厂的实际情况，在领导的支持下起草制定了采购部管理制度，对材料采购实行计划审批制度，同时为规范材料的使用，起草制定了库房管理制

度，并顺利实行。

由于我们厂是新厂，在人力资源上还不太充足，我负责材料采购的同时还负责综合办公室的日常事务，平时也参与到生产管理当中，因此我有必要汇报一下在这两个方面的一些工作。

综合办主要负责文件管理，资料收集整理，负责草拟文件文稿、打印、审核，配合相关部门建立健全各项规章制度，协助办理各种手续和领导交办的其他任务，这对我来说确实是一个极大的挑战，表面上看起来办公室比较轻松，实际上不光需要一定的文化知识，还需要一定的专业知识，更需要对我们厂生产工艺设计和生产管理方面有充分了解；尤其是今年安全评价验收报告审批的资料收集和整理工作，已经完成通过，现在环境影响评价验收报告方面的资料收集工作已经完成，审批通过即将完成；回想工作中，总是感觉到知识量太少，所以效率不高，虽然工作基本完成，为能在以后的工作中游刃有余，我还是要加强文化方面的学习，努力提高自身素质和能力。

在参与这一年多的生产管理中，我看到了同事们的付出，也见证了企业的成长，在这个过程中我们付出了努力，也付出了代价，就拿生产初期系统指标出现异常来说，本该能及时解决的问题，最后我们付出了比较大的经济上的损失，主观原因是理论知识欠缺和工艺知识不足，客观原因是我们管理层的管理没有预见性，发现问题没有敏感性，处理问题没有及时性；在这一年当中我们管理层出现过多次这样那样的失误，我们应该从中看到问题，认识问题，从中我们要总结经验，弥补不足，加强团队精神，提高自身综合素质，完善磋商机制，把问题扼杀在萌芽状态，当然把这些这些问题揪出来不是为了抹杀我们的成绩，而是希望我们能更好的总结更好的认识问题，在以后的工作中气的更好的成绩。

我曾经看到过这样一篇文章题目是：《没有问题就是的问题》

维特根斯坦是剑桥大学哲学家穆尔的学生。有一天，哲学家罗素问穆尔：“你的学生是谁？”穆尔毫不犹豫地回答：“维特根斯坦。”“为什么？”“因为在所有的学生中，只有他一个人在听课时总是露出一副茫然的神色，而且总是有问不完的问题。”后来，维特根斯坦的名气超过了罗素。有人问：“罗素为什么会落伍？”维特根斯坦说：“因为他没有问题了。”

可见，问题意识对于一个人的成功是多么的重要！工作的过程，就是不断发现问题、提出问题、解决问题的过程。

最后我对这一年多的经历和经验进行一下总结和思考：

1、谦虚谨慎、勤于沟通：处理问题首先要知道问题，了解问题，不要不懂装懂，所以一定要沟通，一来可以了解问题，二来可以参考一下别人对问题的看法。

2、勤于学习、勤于思考：学会从专业的角度来思考问题，能用专业的理论来诠释一些现象，这个是我们现场管理人员最重要也是必须做好的。

3、要重视小事：千里之堤毁于蚁，不管多么庞大的机器都是由无数个小部件组成的，设想那些小部件中很多都不能胜任，大机器怎么能正常运转？如若你很多小事都做不好，怎么去做大事情，推理可得，你能把小事情做好了，基本功扎实了发挥起来方能游刃有余、运筹帷幄，很多能力是在日积月累的堆砌中潜移默化得到提高的。

4、诚实守信、坚持原则：一个人想要在社会立足，干出一番事业，就必须坚守诚信正直的原则。一个弄虚作假，欺上瞒下，骗取荣誉和报酬的人，是不可能取得成功的。一个人可能有很多美德和很强的能力，但诚信、正直是这一切美德和能力的基础，如果一个人不诚信、不正直，这一切所谓的美德都将不存在，因为基础没了。



5、团结、坚持、努力：首先成就一番事业不是靠一个人力量能完成的，要靠团队来完成，团队的力量要考团结；坚持每件事，坚持每一天，努力做好每一件事。

6、寻找问题、发现问题、分析问题、降低损失、研究问题、解决问题：寻找问题：尽管是在企业发展的良好时机，也要居安思危，善于思考，到企业的各个环节寻找可能出现的问题。发现问题：在寻找问题的基础上，进而发现任何环节和任何部门已经存在的或即将显露的问题。

分析问题：分析导致问题产生的根本原因，并透过事物的表面看到其本质。降低损失：出现问题就会出现损失，而问题出现后，不是要避免损失，而是要降低损失。

研究问题：问题的出现不是偶然的，必然有其本源和不为人知的联系，研究问题的目的就是要避免未来再次发生类似的问题。

解决问题：根据研究方案，彻底把问题解决掉。

以上6条，正如我们总主张的细节决定成败、勤奋成就人生。

20\_\_年工作设想：

### 1、努力学习、积极创新地工作

搭建一个汲取先进经验的信息平台，不断改进工作流程、管理规则；搭建内部信息交流平台，做好内部协调工作。

做好领导和员工的服务员、各部门工作的协调员、身先士卒的榜样。

以提高工作效率和工作质量为目标，采用“每周一布置，每月一总结”、“工作责任落实到人”、“奖惩结合”、“团

结协作”。

## 2、开展员工培训，形成良好的学习氛围

目前我们厂缺乏对员工的培训。个人认为：培训工作应该是企业能够不断前进的动力之一。定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力；计划建立学习制度，筹建一个员工学校和阅览室，购买一些专业书籍给员工充电，拓宽学习路子，营造良好氛围，形成善于思考、勤于动脑的工作习惯，变努力工作作为“用心工作”，促进工作的整体协调和人员素质的全面提高。

## 3、要树立高效、务实的工作形象

一是要提高自身工作的士气；

二是要积极主动工作，强化“工作无小事”的责任意识；

三是树立敬业奉献的工作形象。

各位领导、各位同事，我期盼大家对我的述职进行全面的评议，也期盼通过这次学习的机会，提升自身的责任意识和履职意识，更好地开展以后的工作。

述职人：

20\_\_年10月28日

## 企业大堂经理个人述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

经理工作的完成往往需要具备长远的目光，毕竟除了完成自身的工作以外还要考虑到负责部门的发展，所以我在往年的工作中能够重视对部门的管理，无论是工作经验的积累还是管理水平的提升都是我尽职尽责的表现，我也很重视领导的指示并以此作为自己工作的准则，现对我在经理岗位上的表现进行述职报告。思想上迫切成为优秀的管理人员并重视工作的完成，我明白想要让底下的员工认可自己在工作中的努力，那么便需要自己足够优秀才能够在工作中有所作为，因此在我担任这个职务以来便追求思想上的进步，在我看来只有具备崇高的理念才会热衷于为集体事业而奋斗，因此我很重视对理论知识的学习并以此来指导自己的工作，而且我也关心企业的发展并对部门工作进行部署，希望通过自身管理水平的提升来促进企业的发展。

工作中则注重个人能力与管理水平的提升，一方面我在成为经理以后依旧在工作中严格要求自己，我明白自身工作能力不够优秀的话则很容易面临被淘汰的危机，而且至于对自身职责有更多了解才能够更好地对部门工作进行安排，毕竟我也是从基层员工努力做到现在的岗位，因此我能够理解基层员工工作的不易并重视这方面的管理。另一方面则能够意识到自身缺乏管理经验的问题从而积极向其他经理请教，了解其他部门的管理模式并从中认识到自身的不足，而且通过简单的借鉴也能够对目前的自己产生积极作用，所以我对部门架构进行了重组并完善了管理制度。尽管目前的我在工作中的表现还稍显稚嫩，但由于能够积极主动地完成领导安排的任务从而取得了不少进展，对我来说这种工作中的积极性是职场发展中不可缺少的，而我也能够时刻调整好自身的状态从而投入到部门建设之中，无论是为了自身的发展还是管理

好所在的部门都需要认真做好工作，而我也严谨地做好本职工作并改善了自身存在的不足，我也将继续秉承这种工作态度从而投入到部门建设之中。

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 企业大堂经理个人述职报告篇八

20xx年，是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年，一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，紧密团结机械制造公司党政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境；对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。下面，我将20xx年自己主管的几项工作向各位代表做以简要汇报：

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀升态势□20xx年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标8971.16万元，创造了历史最好水平。承接并圆满完成了石化公司120万吨/年加氢改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务；外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。全年制造加工总量252472台(件)，4368.63吨。其中容器197台，948吨，产值1526.56万元；塔器37台，565.87吨，产值1013.54万元；换热器118台，641.7吨，1300.69万元；换热器管束52台，257.24吨，产值622.68万元；空冷器管束45台，294.38吨，产值575.74；三旋9台(件)，

19.637吨，产值162.8万元；加工配件25件，432.13吨，产值1180.83万元；桥架705吨，产值649万元；其他项目1149.59万元。

二、营造稳定环境，夯实产业格局。一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲情形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。换热设备制造厂和容器制造厂两各单位，产值均超过了万元以上，创出了有史以来的最高记录。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力。作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。20xx年，我积极与上级主管部门和设计部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织研发中心、生产装备部门的技术人员，全力以赴加快项目的实施步伐，截止20xx年年末，共安装设备47台，完成项目总量72%。塔内件和高效换热器2条生产线目前已完成了前期的调试工作，具备了开车投用条件；三旋生产线于今年的4月份将进入调试阶段，上半年就可以全面投入使用。三个实验室的设计工作进展顺利，在北京大学泽华公司、华南理工大学和石油大学技术力量的推动下，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。三是坚持材料与材质证件同步手续。生产过程中，我发现部分材料的材质证件不能随实物及时到位，尤其是承接紧急任务时，生产单位为确保工期，按时交货，未接到证件就开始了加工生产，极易给产品留下质量隐患。经过多次研究，我组织制订和实施了《进厂材料复验暂行规定》，在材料入库和进入加工现场前，质管部门与供应站严格执行理化检验程序，发现证件不全的材料，计划员立即跟踪索要。遇到特殊情况时，按照iso9001质量管理体系要求，严格履行有公司主管领导批准的紧急放行手续。进入生产过程后，“材料检验卡”或材质证件跟随工件运行至每道工序，而且要有责任人的确认签字，证件没有到位的任务严禁开项生产。

五、实行计划性管理，努力降低成本。一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购中坚持比质比价，全年节省资金130万元。二是将各生产单位的废旧钢铁集中回收，兑换成品钢材再度使用。20xx年回收废旧钢铁637.47吨，实现销售收入68.7万元；回收铁屑241吨，实现销售收入23.5万元。全年共为公司节省材料费92.2万元。三是开展了库房的大整顿活动。利用一个月的时间，对账内、账外、报废物资进行了全面的盘点，合理的划分，组织了积压材料的材质复验工作。盘清了总量，盘活了存量，全年利库509万元。四是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度，管理费用比照上年降低了10个百分点。

六、注重新产品开发，增添企业发展后劲。坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以产品开发谋求企业持续发展的主线，主动寻求合作伙伴，与国内知名科研院所联合，先后开发、制造了五种高效换热器。t型翅片管、菱形翅片管

和缩放管3种换热管标准被集团公司确定为行业标准。独立开发成功了非连续折流板式高效换热器□20xx年10月，公司与鲁姆斯公司鉴定了在工艺计算方面进行深度合作的协议，达成将该产品共同推向市场的共识。此外，还与清华大学泽华公司合作，共同开发成功adv浮阀产品，与石油大学联手，研制成功了立管式psc型多管三级旋风分离器。同时，经过市场调研，还先后引入了热浸锌和激光熔覆技术，为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

七、健全结算工作，加强清欠力度。一年来，我指导经营人员和财务人员，加大了结算和清欠力度。选派两名责任心强的同志全力做好这项工作。同时，对个别信誉不好的厂家，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助□20xx年，结回应收账款9384万元，收回挂帐金额65万元；2000挂帐金额7.625万元；挂帐金额95.2万元；挂帐金额2247万元，共清欠应收账款3271.5万元。

八、满足用户需求，拓宽市场空间□20xx年，我们在积极完成石化公司生产任务的基础上，市场空间有了更加广阔的拓展。第一，完成了复合肥转鼓的制造。我们在总厂30万吨/年复合肥工程的建设中，成功地完成了造粒机、干燥机、冷却机和包裹机的设计、制造、安装、调试任务，为装置实现开车一次成功提供有力保证。这是我们机械制造公司突破传统的制造范围，稳健进入转动设备制造领域的一座里程碑。第二，阀门试生产获得成功，25只闸阀在去年经过严格测试全部合格，并顺利通过压力管道元件增项联审，阀门、金属软管业务获取了进入市场的许可证。第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作网络□20xx年，我们以良好的服务，在继续维系哈尔滨炼油厂、大连齐化等老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放管式和“t”型翅片管式高效换热器进入了广东市场，在中石化茂名乙烯的生产装置中成功应用，新型三旋受到了青海油田的关注，落户于格尔木炼油厂。

## 企业大堂经理个人述职报告篇九

盘点过去的20xx年，在董事局的正确领导和支持下□xx超市基本完成了董事局下达的考核指标。并在以步步高、佳惠等各大零售企业的竞争中□xx超市全执委与全体员工一道，群策群力，销售额比去年增长了（略去）。成绩是有，但是暴露出来的问题和不足也不少。现就20xx年工作总结如下，请各位董事予以审议：

### （一）□xx店的改造和靖州店的停业

xx店自20xx年以来，一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大，卖场形象受到严重影响□20xx年4月，世纪店停业改造，改造后的卖场形象得到了提升，但由于对市场把握不准，在满足顾客需求方面做得不尽人意，造成改造总体效果不佳。

靖州店自20xx年开业以来，途中也进行了几次改造，但经营业绩受当地消费及市场的影响，长期处于亏损状态□20xx年11月，靖州店正式停业，该店员工及固定资产均做了妥善安置。目前全力进行2—4楼的招商工作，力争靖州项目能保本运营。

### （二）、市场、外围的冲击

从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高的开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下□xx超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较20xx年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑（略去）元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店



的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费（略去）多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮（略去）。

### （三）、人员“瘦身”的实施

为落实20xx年把赢利作为第一要务的工作目标，xx先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

### （四）、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运工作。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该工作正在进一步完善中。

### （一）、赢利目标落实到位

20xx年基本完成了考核指标，主要依靠：

2、定额费用的严格执行。从盘点流失到部门费用、门店报损、促销费等都按制度严格执行。辰溪店招待费用超标执行了个人赔偿，世纪店、湖天店盘点流失等也摊到个人，严格执行到位。

3、考核到月，指标到人。事先有准备，事中有检查，事后找不足。

## （二）、门店工作监督到位

20xx年加强了对门店的管理，门店的工作基本是在总部的监督下进行，总部每月进行门店例行检查，同时实行了员工监督机制。

## （三）、企划促销开展到位

20xx年，制定并实施了《xx超市pop广告管理规范》，统一pop字体、颜色，统一张贴、悬挂标准，做到了横成行、竖成列，并每月对门店进行检查。

## （一）、员工管理培训不够

超市工作一直不尽如人意，除了超市管理是琐事，微观外。也确实因为自身还存在以下问题：

- 1、管理精细化不够；
- 2、有些部门执行不够；
- 3、各部门沟通协调不够；
- 4、员工主观能动性不强；
- 5、人员培训效果不大等。使超市整体感觉管理欠规范，超市全执委会负有不可推卸的责任。管理跟不上发展的需要，不能让领导放心，没有尽到自己的职责。

## （二）、制度完善落实不够

在营运、报损等方面的制度还不够完善，采购、门店的考核还没有具体、量化。尤其营运方面还没有系统的制度体系进行约束，毛利率控制相对松散。制度方面，检查虽然到位，

但门店在落实和提高上还有待加强，处罚不是目的，关键是落实，思想意识的到位。

### （三）、差异化商品组织不够

差异化商品的明显不足也是xx在营运中突出的问题。促销虽然到位，但也出现了无好商品买的现象，使得促销有疲软迹象，留不住顾客。加上超市资金严重不足，造成20商品无法保证，季节性商品更换不及时，有些部门作用得不到发挥，采购渠道单一，商品无特色。

### （四）、发展思路探索不够

20xx年，除主抓营运外，在结合市场形势，今后发展思路上的研讨也有明显不足。没有新的突破，在经营思路上显得懒惰，借鉴与学习、与时俱进不够，没有找到适合自身发展的路子，没有形成自身的市场竞争力。

#### （一）、着重练好内功，做好规范

20xx年，制度管理要更完善、精细、查漏补缺，保证营运工作的规范操作。另外，还要加强学习，营造学习氛围，多看别人的，取人之长，用在部门的实际管理上，夯实发展基础，做好流程规范。

#### （二）、着重建立和完善采购监督体系，加强财务监督职能

针对20xx年采购出现的问题，完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查职能，保证超市经营工作健康、有序、规范的开展。并积极配合董事局进行股份改造工作。

#### （三）、着重人员培训，做好人才引进工作

结合20xx年营运，在继续做好员工培训，见实效的同时，着

重团队精神的建设，并就营运，采购及门店的工作设立专人负责，引进“新鲜血液”，引进新的管理模式和管理理念，对我超市的发展起到推动作用。

#### （四）、着重商品结构调整，做好营销

重点放在差异化商品的组织上，开辟采购渠道，充分发挥异地办的作用，做特色，做差异。20xx年，差异化商品占比要在5—10。与此同时，着重做好差异化商品的营销，切实提高差异化商品的效益和影响。

#### （五）、着重发展新思路，增强市场竞争力

今年，要进一步从市场分析入手，首先稳住目前所占有的县级市场份额，发展特色商品或项目，跳出生活超市的经营圈子，拓展农村市场，发展加工项目，走农村包围城市的发展路子，增强我超市的市场竞争力。

#### （六）、着重相互学习，探索综合性商业广场运作模式

20xx年，洪江项目的开设、冷水江店的改造、会同店的调整、辰溪店的扩建等，都是重点工作。目前，靠生活超市带动人流乃至整体楼盘已难达目的，只有发展综合性商业广场，才是时代所需，顾客所愿，因此，一方面要积极探索综合商业广场的操作模式，吸取经验；另一方面，要与xx本土百货经营商，强强联手，共同发展。为今后的项目运作积累操作经验和资源。

过去的20xx年，xx在经营上虽然取得了一定的成绩，但在营运管理和规范操作上还有待提高。

未来的20xx年，随着步步高、家润多等各大零售企业的进驻，xx零售行业将面临一次新的洗牌，xx超市要如何做，做什么，是我们要解决的首要问题。今年，要认清市场形势，知

已知彼，继续坚持不懈的抓落实、抓规范，引进人才，引进先进的管理模式和理念，尤其要着重商品结构和发展思路的调整，走农村包围城市的路线，开辟自己的发展路子。我相信全体xx人，一定会同心同德，心往一处想，把xx的事业做好做扎实，做成具有自身特色的本地品牌。

谢谢大家！

## 企业大堂经理个人述职报告篇十

尊敬的领导：

您好！

作为我们公司的经理，我也是带领着我们部门去做好工作，同时也是尽责的把部门给管理好，自己也是去学习提升，过去的一年自己工作上也是没有犯什么错误，同时也是有了一些成绩，在此也是就个人的一个工作来向领导述职汇报下。

过去的一年，的确经历也还是有些不同，同时也是公司遇到了一些危机，也是去做了一个调整改变，而我作为经理也是去适应，去积极的配合领导来做好工作，带领同事们去改变一些工作的方法，也是为了能让公司更好的走下去而努力，一年的时间的确过得很快，但同时也是在忙碌的工作里头感受到的确是有危机，但何尝不是一种机会，我们去抓住了也是会有进步，和以前也是会更不一样的，而这一年也是让我得到了很大的锻炼，这也是要感谢领导，当然工作上我也是去积极的来做好，没有松懈，更是由于一些改变，让我也是更有动力了，毕竟不是以前自己熟悉的，那么要去做好，也是需要自己去学习，去适应，同时还要带着同事们去适应，可以说并不是那么容易的，但最终的结果也是还是不错，也是得到了领导肯定，自己的工作也是改善了很多，完成了任务，也是让公司这一年去度过了这次疫情的一个危机。

而带着公司同事们一起学习的日子，我也是自己有了很多的成长，同时对于管理也是有了更多的理解，去熟悉了同事们了解他们的问题，清楚了一些工作的情况，也是有利于自己去作出一些选择，而同事们也是团结起来，部门的工作做得也是不错，工作之余我也是积极的去反思自己平时所做的事情，以及要去改进的一些问题，优化了才能做好事情，并且自己能力有了提升，在经理的位置也是能做好，去让领导放心，而这一年我也是感受到自己的能力和之前对比，也是更加的能成熟处理一些事情，对于突发的情况也是有了一些经验懂得如何的去面对，去处理好才是对于公司有利的。

时间过得充实，同时也是很快，一年的工作也是要落幕了，而来年工作我也是要继续的去做好才行，同时也是感激领导给予的信任，自己也是做好了明年的工作计划，会按照计划去做好，去继续的带领同事们来为工作努力，为公司去作出我们的奉献，也是相信来年公司也是会越来越好的。

此致

敬礼！

述职人： \_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日