

# 最新部门经理个人年度述职报告(精选9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 部门经理个人年度述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位家人：

大家好！我20xx年13月加入我们味美公司团队，担任生产厂长，我主要负责生产计划的定制工作及生产控制体系的建立与完善，组织安全、礼貌、均衡生产；建立、实施和持续质量体系有效实施质量管理；组织新设备的调试、维修、和技改项目方案的制定；本部门《规章制度》的制订、执行和检查等工作。

回顾20xx年的工作，在各位家人的大力支持下，在生产系统全体员工努力下，按照公司领导的工作安排、目标任务、努力工作、拼搏向上。我始终将“职责、诚实、激情”作为自己的从业准则，时刻围绕质量、卫生、安全、效率来规划工作资料，设定工作标准，用心学习、实践，采用先进的、实用有效管理方法(管理系统：制度+流程+标准+工具+检查)来推动生产部的各项工作。现将20xx年的各项工作向公司各位家人汇报如下：

### 1、生产方面。

在公司领导的帮忙和各部门的支持协调下，生产厂的全体员工用心努力，调配各种生产资源，提高生产效率，年加工完成429.330吨，完成年初计划(20xx年年初计划年完成450吨)的95.4%。

## 2. 准时交货率。

不管天气、设备等客观原因，我们都克服困难，使准时交货率到达98%，很好的保障了公司的及时出货，进一步的提升了客户价值。

## 3、生产安全与质量安全

20xx年经过全体员工的努力，在全年的工作中，未发生重大食品安全和质量事故，食品安全和产品质量有了更好的保证，出厂检验合格率到达130%，国家相关职能部门抽检合格率为130%□20xx年生产安全与食品安全事故为零。

### 1、根据生产任务，合理安排生产计划，力求保障产量的完成。

20xx年对生产部来讲是紧张有序的一年。所谓紧张是指公司在年初下达了生产指标同时还有其他对公司发展有重要帮忙的其他指标。所谓有序是指在任务下达以后，从生产厂现有的资源，如设备、人员等方面入手，对生产厂的年均产能、客户定单状况、进行综合评估，得出最直观的数据，用于指导制定出了《20xx年生产部工作计划》。工作计划以在保证质量的基础上，进行生产成本的管理与控制，进一步提高生产的效率和产量为指导思想，包含了：月度产量计划；自动化设备投入计划；设备设施检修、技改计划；销售淡季库存计划等确保产量、质量、的各项管理措施。相对严谨科学的工作计划很好的指导了生产部的的主要工作，使生产厂的工作能够正常、有序进行□20xx年生产模式订单划加为计生产模式。整合订单信息，减少了生产的盲目性，将不同订单的同类产品尽可能一齐生产，以减少频繁换产品、清洗等的时间，提高单位时间内的产量。个性是在年底，由于天气及原料等原因，将部分产品改为计划生产，专线生产，极大地减少了更换品种等无效的工作，提高了生产效率。圆满地完成了公司满足客户发货的任务，并且保证了充足的备货。13月份透过合理的计划库存，将未来几个月销售的生产任务前提，也使整个

生产更加有序均衡，员工收入基本平稳，同时引进自动化设备，缓解生产压力，购进1套自动灌装设备，改造输送带，使之快速发挥作用，将调味油包装产能由日均2吨增加到13吨。后期随着市场状况，均衡生产配合销售缓解库存压力。

## 2、组织安全生产

### 1) 现场管理

工作环境会影响到一个人的情绪，而情绪会影响到工作效率，清洁有序的工作环境才能保证员工作业的高效率。20xx年，生产车间以“于细微之处着手，塑造味美新形象”为指导思想，加强推行5s管理方法，即将整理、整顿、清扫、清洁和素养融入生产车间的日常管理。以实现创造清洁有序的生产环境，从而提高企业形象；提高生产效率；提高准时交货率；减少故障，保障品质；加强安全，减少安全隐患；养成节约的习惯，降低生产成本；缩短作业周期，保证交期；改善企业精神面貌，构成良好企业文化。

### 2) 强化现场质量管理

20xx年设立了现场品管岗位，并有专业的品管员在生产过程中，认真实施推进质量管理体系，完善规范了7份生产部的设备操作标准(提升机操作程序、粉碎机操作程序、包装机操作程序、离心机操作程序、喷码机操作程序、胶囊机操作程序、压盖机操作程序)2份管理标准(员工岗位技能考核办法、车间员工绩效考核细则)和3份生产技术标准(冷提工艺产品作业指导书、热提工艺产品作业指导书、油炸工艺产品作业指导书)，使生产部各环节人员都能做到工作有章可循，有法可依，以保障生产系统的正常有序工作和产品质量的稳定提高。

### 3) 提高设备及人员综合利用率

在生产过程中，组织生产车间推行设备管理点检活动模式，

结合方生产厂的实际状况制定并完善了实施方案。该方案以搞好机械设备维护管理，促进机械设备管理制度化、规范化、科学化方针，透过逐步提高机修工的技能水平和提高机械设备装备水平，最终使机械设备维护管理水平走向良性循环轨道。制定全面设备维护计划，确定与本单位实际状况相符的有效执行的措施和准备具体实施办法，主要包括组织员工进行点检培训，成立全面生产维护小组，制定全面生产维护目标和政策，自主维修方案，视具体状况为维修和操作人员带给补充培训，以构成设备的初期管理体制，坚持全面生产维护并对计划加以完善以求持续改善，完善实施工作，提高全面生产维护水平。在整个维护过程中，全程监督检查，并及时整改。

#### 4) 设备维护控制方面

为了确保生产和设备的安全、稳定、正常运行，保证订单的按时、按质完成，提高生产车间的综合产能，提升生产车间的整体自动化设备。20xx年，我组织对生产车间的各项设备的运行状态进行统计，针对运行不良的设备，坚持以预防为主，日常保养和、定期维护、消除隐患、运行良好为主的方针，进行一级、二级维修项目的分类，根据分类状况，制定维修、改造方案。

#### 5) 新设备引进

为了提高生产效率，顺应企业发展的大趋势，同时也为了解放更多的劳动力投入其他重点产品的生产，提高生产效率，保证预期产量的完成，在公司领导的大力支持和带领下，5月份，投入使用1套自动灌装设备；自动化设备的投入使用，大大提高了我方便面车间的生产效率，加快了公司发展的步伐。同时公司生产厂还新增加2条生产线(感恩礼品生产线和肠健康产品生产线)为公司以“稳中求进”中的进做好了一片拼图。

### 3、安全管理

20xx年，在公司领导的大力支持下，在有公司个部门配合支持下，在重点实施安全生产工作的基础上，我结合年初签订的安全生产目标职责书和单位实际，坚持“学习、创新”的管理理念，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，落实了生产部的安全生产责任制，强化对一线作业人员安全培训，加强安全生产管理，较好地完成了安全生产工作任务，促进了各项工作的顺利开展。

#### 1) 总体安排，明确安全生产职责

在全面总结去年安全生产工作的基础上，对20xx年安全生产工作进行了安排。生产部成立了安全生产领导小组，各个班长签订了安全生产职责书，明确了各班的安全生产职责及安全生产任务，把安全生产职责透过职责书的形式予以明确，使安全管理工作落实到每一个在建项目，贯穿到每一项工作的始终。

#### 2) 加强安全生产教育培训

根据公司要求，结合生产厂实际状况，对员工分批进行了生产操作技能及安全生产培训，提高了员工的生产操作技能及安全生产意识，并时常进行安全、设备现场管理综合检查，加大安全巡视力度，消灭安全隐患，到达安全生产目的。透过培训提高了职工的安全生产操作技能和遵守安全生产规章制度的自觉性，提高了安全生产管理人员的工作水平。每周二、周五进行安全卫生检查，排除安全隐患，力争把不安全事故和隐患消灭在萌芽状态。

透过一年的不懈努力□20xx年全年安全事故为零。

#### 4、数字化管理

加快精细化管理进程，根据调味油生产工艺流程，在调味油生产的整个周期内从细节上进行成本管控，针对原材料和损

耗制定量化标准，制定并逐步完善了更科学有效的管理制度，对成本进行数字化管理。以到达节能降耗的目的。实行全员成本管理方法。将成本目标分解到个人。构成人人参与，人人有责的成本核算网。

定期开展全面或专题工艺、成本、设备分析会，公布成本数据，搞好生产分析、指标分析、投入产出分析。分析会采用多种形式：按日分析、定期分析、专题分析、综合分析等。总结经验，找出教训，并提出改善的具体措施。每个班组长作为一线的成本核算员，要求认真学习业务知识，坚持原则，工作认真负责，对本班发生的各项费用进行审核、考核。

实施并完善生产车间各种物料工艺使用。透过制定合理的生产计划和物料需求计划，加强物料控制，改变以前不合理的领料方式，提高生产效率，持续降低生产成本，在投原料相同的状况下，生产周期相较20xx年用时更短，足以说明生产效率得到了提升，生产成本有必须程度的下降。

配合采购部提高物料的及时配套率，加强高质量物料的采购率。透过制订合理的物料请购计划、重点跟进不易采购的及易延误交期的物料、及时推动相关部门改善物料及时供应问题等措施，外购物料的及时到货率均有较大的提高。从而使生产厂能更合理地安排生产，减少因为原料和辅料不适宜、质量不好造成的损耗，有效的控制了生产成本。

## 5、帮忙员工成长方面

### 1) 培训

为了团队的绩效提升，制定年度培训计划，针对车间一线员工；从理论知识、实际技能、工作态度三个方面进行质量、安全、卫生的培训，每一天晨会安排生产任务的同时做简单的培训，每周组织一到两次业务学习教育，透过讲授和现场实操演练，相互交流，研究和学习改善业务技能；及时对培训效

果进行评估。共计集中培训39次，参训人员到达720人次，使员工掌握了各项规章制度、岗位职责、工作要领，改善了工作态度，提高了员工的工作热情，培养了团队精神，提高了员工的素质，提升了员工履行工作职责的潜力，改善了工作绩效。

## 2) 激励

一个企业的发展只靠优良的设备是远远不够的，只有激发员工的内在动力，使员工的个人发展与企业的可持续发展得到最佳结合，才能在激烈的竞争中立于不败之地。20xx年，同人力资源部密切合作，针对不同工作岗位制定相应的绩效考核方案。将产量、质量、卫生、安全等因素都加入考核项目，实行绩效工资。同时设立安全奖、学习成长标兵、操作标兵等制定考评细则，对员工进行物质和精神激励。营造了积极向上，锐意进取的工作氛围，极大的调动了员工的用心性，增强了工作动力和职责感，努力投入工作，使各项工作绩效得到提高。

## 3) 团队建设

20xx年，针对生产厂团队人员的岗位有针对性的进行个人学习辅导，透过必须的规章制度、举行竞争上岗、技能培训、打造一支业务精、人品好管理队伍，确保调味油生产及质量持续稳定。

不足：

2、在理解新的管理理念的时候还不够用心主动，

3、不能很好的控制自己的冲动脾气，人说冲动是魔鬼，这一点我需要立刻纠正。

改善20xx年工作将从以下几个方面去努力：

1、在生产安全方面和质量安全方面：采取相应的措施，保证在xx年生产安全事故、质量安全事故为零(已经对整个生产厂区进行区域划分，每个区域有职责负责人，对每个区域的安全等级进行划分，准备与公司商量对每个等级有相应的奖励与处罚措施，区域负责人有权对违反操作规范的人员进行教育处罚)

2、努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务潜力，为创造客户价值和增加客户价值做出自己最大的贡献和努力。

3、强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，职责落实，以确保现场安全生产管理。

4、团结团队成员，构成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改善工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的推荐，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。

5、鼓励创新，让创新构成文化，深入人心(1.制定奖励制度、不管是什么样的创新形式都务必予以创新肯定，2.构成制度，每人每月务必有3条以上的创新或者改善推荐，与绩效挂钩，3.透过不断的培训学习，让员工明白创新的好处及重要性)，创新越多，钱越多，员工的幸福感也会增加。

6、适当的增加工厂员工的文化体育活动，使员工得到劳逸结合的同时得到知识文化水平上的提高(开展与公司产品、生产有关的知识竞赛，开展体育竞赛等等这些来提高员工的幸福指数)

我想□xx年透过我们大家的共同努力，味美的事业将会飞跃式



的前进，我们在味美会越来越有家的温暖，同时实现我们自己的梦想，我的述职完毕，谢谢大家。

## 部门经理个人年度述职报告篇二

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

xx年就要到了，为了“xx一号”建设成为“xx领先□xx第一”的现实，作为前期部部门负责人，我也深感身上的重任，也有信心、有潜力为实现这一目标勇于承担职责，保驾护航。

一、xx年工作资料：

- 1、完成“xx一号”一期开工建设的所有手续。
- 2、完成“xx一号”一期商品房销售的所有手续。
- 3、协调好一期建设过程中的行政检查，协助工程部完成一期竣工所需的前期手续。
- 4、完成一期项目综合验收，并办理后续前期手续。
- 5、做好二期开发建设的’各项准备工作。

二、部门建设：

使内业、外业、资料等各项管理更加制度化，更加规范化。

三、提高部门业务素质，做到“内强素质，外树形象”。

四、加强内部、外部团结，做到内外都有良好的工作氛围。

五、加强项目前期工作前瞻，及时沟通、及时汇报、严格落实。

最后，在新的一年的工作中，我将发挥年轻人的优势，拼搏进取，迎接新的挑战克服不足之处，不断学习勇于进取，为实现公司的既定目标作出新的贡献！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 部门经理个人年度述职报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

20\*\*年9月，我由\*\*\*汽车销售服务有限公司调到\*\*\*任管理部经理。在公司领导的关心和支持 以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想 上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了 集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，

积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做

到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

## 部门经理个人年度述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

根据饭店的统一安排，我在这里向大家进行述职。在座的各位应该绝大部分都认识我，但可能也有极少数的不知道我是谁，还是先让我作一个自我介绍吧：我叫xxx□现任客房部经理。我是去年7月进入xx饭店工作的，进入xx饭店以后，先是被安排到人事部、客房部、餐饮部、前厅部各实习了一个月，后于去年xx月被任命为人事部经理，至今年xx月初，由于工作需要调任客房部经理。下面我将进入饭店工作以来的工作向大家作一简要汇报，请大家对我的工作进行评议，我真诚的希望得到各位领导和同仁的批评和指正。

我本是学工科的，毕业之后在工业企业呆了九年之久，在工业企业里自己得到了很好的锻炼。从一名技术员不断成长为一个企业的负责人。能够成为管理近xx名员工的企业负责人，虽然曾经也有一定的成就感，心理上也有一些慰藉，但是我深知，自己所呆的地方远远无法满足自身发展的要求，为了追求更高的目标，我一直在寻求机会。时至xx年xx月份□xx区

委组织部举办中小企业经营管理者公开选拔考试，我毅然的报名参加了，并意外的获得了成功。在确定去向时，根据自身的爱好，我选择了xx饭店，就这样我义无反顾地跨进了自己向往已久的服务行业，并志在用父母给我的热心肠来实践服务的真谛。

初涉饭店行业，我对饭店专业知识一无所知，为了尽快掌握饭店管理和业务相关知识，熟悉xx饭店的有关情况，我除了上班时间在工作中积极请教外，业余时间我借来或买来相关资料和书籍，认真进行学习领会。可幸的是，进店后不久，饭店即安排我到几大业务部门实习，让我亲身感受饭店的业务和管理，对饭店各点的情况也可以进行较全面的了解，我充分把握这个绝好的学习机会，及时调整自己的心态，转换角色，摒弃管理者的身份，深入实际，认真实践，以高标准严格要求自己。几个月实习后，我感觉没有白费，我学业了不少的东西。在后来的工作中也充分证明，实习对我从事饭店管理工作确实受益匪浅。

在部门管理上，高标准、严要求，部门内的各位成员积极要求上进，各项工作基本都能干得有声有色。在担任人事部管理工作期间，同时管理着员工餐厅的工作，在管理中，为了能给员工提供可口的饭菜，我经常听取员工的意见，关注每一个细节，做好每一件事，用好每一分钱，在全体员工的共同努力下，员工餐厅的工作曾经得到饭店领导和员工的好评。

同时，积极掌握各项规范，对每一个细小的规范都力争做到心中有数；

在管理中遇到的一些突发事件，及时向总监请教解决办法，对不太明确的规范，也及时向总监请教，并将获得的经验记入笔记本中。

在会议接待较紧的情况下，我也经常和员工们一道搬移桌椅，布置会场，进行递茶送水。我真的以为，和大家干在一起，

我学到了不少东西，我也感到非常的充实。

其实，以我的专业知识、业务能力和管理经验，我深知自己不是一个好的经理，我只有以高度的事业心和对饭店事业献身的精神来弥补知识、能力和经验的不足。我时时注意自身的角色和形象，秉承更严、更高、更好的指导思想，以实实在在干事，干实实在在事的工作作风，严格要求自己，认真扎实的干好每一项工作。同时，我深知学习的重要性，我抓住一切机会，向书本学，向xx老师学，向同事们学，走出去向外学，用科学的理论□xx老师们成功的管理经验、同事们现成的业务总结以及其他酒店先进的管理经验来充实和完善自己。

我经常在想，自己的进步离不开饭店的良好发展，所以我真心希望xx饭店能有好的`发展，好让自己也有更大的发展空间。对饭店的发展，我想提出以下几点建议：

一是需要完善中长期发展计划，对饭店三年、五年、十年乃至更长时期内的经营思路作出战略规划，艰让员工有进取的方向，有追求的目标，一步一个脚印的向目标迈进。

二是事例现有资源，充分利用饭店较大的有形资产和良好的无形资产，涉入资本市场，搞好资本运营，来弥补饭店行业微薄的利润。

把人力当成资本，当成能带来更多价值的价值，而不只是把人力当成成本，算人头账；

四是加强信息化建设，充分利用现代信息技术，对外宣传自己的产品和服务，对内增强信息的沟通，实现资源共享。

最后我想说，如果说我所在的部门工作有一定的成绩，如果说我个人的工作有点成效的话，这要归功于全体员工的共同努力，我要感谢我的上级们对我的培养和帮助，感谢各位同

仁对我的工作的理解和支持。

## 部门经理个人年度述职报告篇五

部门经理转正述职报告尊敬的领导：

您好！

我于20\_\_年\_\_月29日成为公司的试用员工，两个月的试用期已到，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

初来公司，在这个陌生的环境中，我曾经担心过会不适应这边的工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快消除了这些顾虑。

我的岗位是售后部服务经理，主要管理前台人员的工作安排和作出工作总结及改进措施，在试用期间，我了解了公司的相关制度及工作流程，督促前台服务顾问做到对客户热情接待，对工作认真谨慎。对于宝马的接车流程，我要求他们每周进行两次a演练。公司现在车辆预约的情况比较少，所以我在预约方面尤其关注，不管主动预约还是被动预约都要严格要求预约话术及信息的详细记录，在事后还要对客户做出保养提醒。

在过去的两个多月中，我收获了很多，也感悟了很多，感谢公司给我提供的这个发展平台，让我得到了全方位的提高。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 部门经理个人年度述职报告篇六

尊敬的公司领导同志们：

大家好：

x年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给；

其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥最大的效应。

(1) 只让业务人员做对持续增长有贡献的事；

(2) 掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。

从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

具体落实到以下几个方面：



1、凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后又投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩；安徽市场的今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较xx年%的增长；浙江市场敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像、等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥最大的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大文章？我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益最大化，采取定做、配方改良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像“”等十几个品种的销售额已占%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从万发展到多万；苏南市场从多万发展到万；皖西南市场从万发展到万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

## 工作中的不足

1、销售渠道不够下沉。目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的'改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3、销售价格机制不完善，市场被动操作。农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如xx年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种xx年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的最大障碍□xx年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

## x年工作努力的方向与具体改进办法

“改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”

### 具体措施和改进办法

1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划xx年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。

2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定最高赊欠额度报公司批准，在xx年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3、继续加强各项费用控制,尤其是宣传费用必须逐笔请示核准,注重实效,奖励节约;物流费用(采取招标方式发包给有资质的物流公司);业务费用也要目标管理和过程监控相结合;招待费用(严格控制),依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用,争取达到公司规定的较xx年下降x%的指标。

4、计划xx年单品操作的品种：针对20xx年成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售，推出等品种来弥补南方品种资源的短缺。

5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价

格时要分类，如市场主导品种(高价运作)和市场跟随品种(薄利多销)相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人xx年的回顾，在新的一年里即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望!我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌!

## 部门经理个人年度述职报告篇七

这四年多，对于我们技术部来说，是非同寻常的四年，从鑫源到荣腾的逐步发展壮大、成员力量的不断变更增加等，都给我们技术部注入新的活力，给我们带来了广阔的发展空间。我作为一名技术部的成员，有幸目睹并经历了这四年多技术部的发展进程。在公司的直接领导下和兄弟部门的全力配合支持下，我努力工作，狠抓管理，不计个人名利，在人员频繁变更情况下，适应机制改革、在队伍稳定、思想工作等方面积累了仅有的经验，促进了部门的稳步发展。

在日常工作方面，明确主要职责是根据煤炭市场适应开发新产品，同时配合市场部门反馈的信息综合考虑工程设计方案，造出预算与用户沟通签订圆满合同，其后指导加工制作、安装到位、最终提供竣工验收资料。在明确职责情况下，采取一系列措施：每年初起草修改《研发部管理制度》；每月15日、30日召开工作研讨会，通报近期违章行为及先进事迹，在这期间不定时组织技术现事论证会；实行表格式管理，每天有《工作日志》，安排工作有《设计部施工单》，年终有《设计人员业绩表》进行考核，同时有《设计人员出差登记表》控制不必要外出。

四年多来，技术部在产品创新方面迈出了扎实有效的步伐，我

技术部是公司窗口部门，技术资料、商务资料、财务资料、综合部资料等，肩负着小到点、线、面，字、词、句的任务，中到定型产品设计制作，大到几百万整体工程设计安装，其服务质量优劣，直接关系到我公司的形象。为此，本人致力于服务质量的提高，积极明确和落实第一责任制度。同时在部门成员中积极开展部门职能明确培训，鼓励部门成员立足部门，爱岗敬业，使服务质量有了较明显的改善。

应该说，这四年多设计部各项工作是有一定力度的，由于部门成员文化和年龄层次不一样，加上部门成员不稳定，特别是每年初成员思想变化比较大，首先沟通掌握动向，正月十六以前，稳定队伍，制定修改制度，正月十九组织召开新年工作会议，技术部就此逐步发展。在思想教育方面，积极配合公司拓展等各项思想教育活动，并强调写出心得体会，并私下与部门同志进行一对一交流，通过每次交流，我对大家的性格有了进一步了解，对以后我开展人性化管理提供了基础。

在软件开发中，负责项目的程序员总是比领导者对相关的程序有更多的信息，所以他们才是做决策的最佳人选。巨人集团的史玉柱曾经对外宣称，他坚决拒绝在技术问题上发表意见。闻道有先后，术业有专攻，让专业的去完成专业的事情，这才是社会进步的高效轨迹。

最后，我们要极尽全力建设一个高效的研发团队，给这个团队注入企业的核心文化，让这个团队具备独立自主、自力更生的造血功能；也让这个团队具有核心的技术人才及人才梯队；让我们的团队真正成为能够快速响应、快速成长、快速执行、快速战胜一切困难的高效研发团队。

## 部门经理个人年度述职报告篇八

1、人员管理：每天日常的巡场，检查员工行为规范、商品物价质检、员工的业务知识能力及员工的销售工作状况等，及

时指正员工不当的行为。对于不合规范的价格、产地、材质等相关标示和其他不合格的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及柜台在岗率，避免漏失顾客及销售。

2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每日晨会时间进行着重强调，督促员工有则改之无则加勉。对于相关业务知识能力也会抽出晨会或其他时间集体进行培训，重点内容通过考试形式进行检验，帮助员工扩大知识面，提升自身的综合素质，成为一名优秀的导购人员。

3、妥善管理新进员工及离岗人员，尤其对于提出离职人员及时了解其心理动态，在不违背原则的情况下开导员工留任原岗位调岗至商场内其他品牌，尽可能减少商场人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的'相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等内容的培训及考试，保证新员工的各项基本工作可以顺利完成。

1、每个月对各品牌库存架构及销售分类结构进行统计分析，了解不同类别货品的库存情况与之带来的销售收益情况，针对畅销款式及时沟通补货，滞销款式采取一定的促销方式拉动销售。

2、每一周及每个月固定时间对周边竞争店进行市场调研，了解其他店与本店货品差异情况，以及活动、价格、陈列等差异情况，对于我店比其他店存在的劣势，跟厂家沟通对其作出调整，保证我店库存是最优质的货源。

3、在大型活动之前督促厂家储备货源，跟厂家索要货品明细，对活动货品进行审查，确保货品能够为品牌为商场带来切实的销售收益，催促厂家尽早发货，并对货品进行质检和验货，一切无误后在指定特卖场陈列上柜。

1、每个月根据商场分配给柜组的销售细化到每个品牌，有需

要时细化到品牌每天销售，随时跟进品牌及柜组任务完成情况，并对销售较差品牌了解情况，分析原因，并跟品牌厂家进行沟通，在促销、货源、人员方面给出改进建议，尤其是销售淡季联系厂家进行特卖、反季货品促销活动，借此提升品牌销售，向销售任务更近一步。

2、积极与厂家沟通各个档期的促销活动，对扣点情况进行协商达成一致，在保全商场利益的前提下尽量保证活动的参与率，营造活动氛围，提升销售。

3、每一周及每个月对品牌销售进行全面剖析，从人员、货品、促销等方面发现其中不足之处，挖掘可提升销售的方式和潜力点，并针对相关问题提出可行性解决方案。

1、协助主管与装修品牌的装修人员或供应商进行前期沟通，审查其装修图纸，约定装修日期，对接相关装修工作，帮助办理施工手续及施工证。

2、专柜装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修要求和注意事项随时给予提示，尽量避免不符合要求的情况出现，同时催促装修进度，保证在约定时间内顺利完工。

3、在相关部分的协助下对装修好的专柜进行验收审核，发现问题联系装修人员立即整改，并随时跟进保证一切验收合格。

工作中亮点和不足：

1、在万达广场开业之时，我随同主管一起参与了门店调研，而我主要负责了电子版平面示意图的绘制，由于示意图对图纸精度要求不高，我采用的是ppt的自选图形功能，该方法绘图简便易行，不需要专用软件及相关操作技术支持，此绘图技巧也被领导、同事所认可和赞赏。

2、我对数据比较敏感，在品牌结款的核算工作中表现比较突

出，我还利用excel表格将各个计算公式设置到表格中，只需将相关销售数据填入表格即可直接得出结算金额，这样使得结算工作更加方便快捷，核算结果也更加准确。

1、跟供应商的沟通还有待加强，前期主要局限于活动的沟通，对于人员和货品相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表示不足。所以，现在要做的就是多于供应商接触，不怕与供应商沟通，与供应商建立共存体系，定期与品牌供应商对人员、工作状态、货品等方面进行沟通，加强感情联系，让供应商了解商场的制度与管理方法，使促销、客诉等能更快更好的解决。

2、需要在品牌方面加大学习和认知度，多了解不同的品牌，掌握这些品牌的相关信息，提升自己对品牌的敏锐度，只有自己了解了才能更好的为员工培训。

1、现在担任经理副理之际，抓紧时间学习作为副理的各项事务，并把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，成为全方面的管理人员。

2、加强与品牌供应商的沟通，在今后的活动、人员、货品等方面的沟通更加顺畅，将工作做得更到位、更完美，在销售淡季联系实力较强品牌做户外路演和室内走秀，将品牌推销出去，让更多顾客了解品牌并喜欢品牌的商品。

3、加强自身业务知识，提升工作能力，以便于以后对员工的培训工作可以更加完善，帮助员工成为优秀的导购人员，也使自己成为高素质的管理人员。

4、在三期即将开业之际，借此机会认真学习装修相关知识，熟知装修的所有工作流程，学会独立安排和协调商场的所有装修工作。



在过去的两年时间，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！更多的自信！更多的成功！

## 部门经理个人年度述职报告篇九

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，透过上级领导的帮忙指导，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97年6月份到xx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忙，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了必须的成绩。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xx用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省xx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20xx年的主要工作状况述职如下：

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，看自身潜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，务必在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的状况，为了提高自身潜力素质，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，力争在语言表达的潜力上有突破，在协调关系的潜力上有突破，在组织管理的潜力上有突破，在完成工作的'标准上有突破。透过学习，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潜力素质，增强了干好本职工作的本领。

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状况，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，就务必坚持原则，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、朋友想透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，虽然这在必须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。

一年中，由于xx□xx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推荐，透过不断改善、

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，推荐公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，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，生源较广的状况，推荐推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx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xx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。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样貌”，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，就会对下属造成十分不好的影响，因此，在日常工作中，我十分注重自身的形象，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，构成于思毁于惰”。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，事无拖夜。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，心中还是感到十分欣慰。在日常工作，生活中，我十分注意关心、帮忙部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮忙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，构成了一盘棋局面。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。

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必须的成绩，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潜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善和克服尊敬的各位领导、各位同事：

对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮忙鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，用心配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、用心开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下：

## 1、苏北市场全年任务完成状况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

## 2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，透过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最后让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

### 3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

### 4、组织今年的销售工作。

用心宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成状况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售状况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、用心参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施状况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货状况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能带给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务潜力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略  
助免费帮您找！

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户状况收集、调查，消灭空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，用心为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。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，增强职责意识，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。