

最新业务部经理年终总结报告(模板5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

业务部经理年终总结报告篇一

一年来，在公司领导的直接指导下，在各业务部门的大力支持下，本人努力的把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司领导安排的各方面的任务。本人作为公司的营销管理部门的职员和行政主管，较好的发挥了职能作用，为公司的发展做出了应有的贡献。特别是在各种合同拟定方面做了大量、细致的具体工作，并取得了一定的成绩，各项工作都在有序地进行中。现就这一一年来的工作做简要总结：

这一年的主要工作分两个方面，一方面是行政工作，一方面是业务合同的起草工作。

行政工作主要包括员工考勤、员工出行、早会、员工形象管理、职场纪律、后勤保障管理等几个方面，这些工作上基本得到公司领导的认可，公司发展了，人员越来越多，晨会上及时的配备了麦克风，这样无论前面还是后面的同事都能听到，这样有利于晨会的纪律和管理。随着部门的增加，细分了各部门分担区的卫生打扫工作，公司的整体卫生环境是非常好的。厨房的两位师傅也非常吃苦耐劳，任劳任怨，让员工吃上满意可口的饭菜，卫生间打扫的也非常干净。没有一名同事因为在公司吃了不干净的伙食而产生问题。每天都有专人抽查员工出行情况，出现问题及时上报。

在业务合同的起草工作上，平均每天有5个成交合同的起草工

作，都能按时按要求完成，代理合同的复审工作也都及时认真的完成了。

分析出现错误的原因，就是不够认真，注意力不集中，准备工作做的不够，工作效率一直提不上去。这一年好多错误的改正都是靠他人的帮助，比如，让领导再仔细的审核一遍，发现丢字、落字、错字及时改正；比如早会做的不好，领导指出来后，就像小燕子学习，像黄尧学习，像王亦然学习。总结改正错误的方法，有：

1，靠领导的指正和朋友的帮助；

2，认识到一句古话的重要，那就是‘铜为镜、可以正衣冠；史为镜、可以知兴衰；人为镜、可以知得失’，也就是说，发现自己所范的错误别人也有，那么自己是不想做那样人的，所以，就得认真改正；3，不断的调整自己的心态，让自己更加的宽容，忍让、大度、不计较一时的得失，来做一个幸福的、身边充满爱的、有价值的人。

这一年在业务合同的起草上通过自己不断的努力取得了成绩，从一直是起草完要经过几次的李总审查和改正，到时现在，不再需要电话请示李总，只需营销总监来审核一遍就一次通过了。

目前本职工作，我完全可以胜任，行政方面：湖西路公司目前在册员工153人，办公面积xx余平米，我做为行政主管，按领导的指示下，合理的安排了所有的日常工作，做到了，晨会每天能按时按要求完成，职员晨会坚持每天都开，职场纪律良好，员工形象基本符合公司要求，每天按时开饭。周六各部门夕会认真按时召开，分公司所有日常事物正常运转。成交合同的起草方面：所有成交合同都能按领导审批的交易方案来快速的起草完成，在保证公司利益的前提下，保证了交易双方的利益合法并受到保障，尽量为交易双方规避风险。

在完成本职工作的情况下，我认为我还可以和盈盈合作再带个业务部，让那些其它部门不要的，或暂时需要一个过度的业务人员在我们这里得到指导、关心和帮助，以及请长期假的在家产生业绩时的人员的管理。

对自己的工作表现总体上满意，还有一些满意的地方，以后要努改进。

公司的领导的方针、政策、路线都是正确的，这一点毋庸置疑的正确，因为结果是公司在盈利的同时还在不断的、快速的发展和壮大。因此，我认为正确的结果必然是靠正确的路线和正确的人员配置来实现的。

业务部个人年终总结

业务部绩效考核方案

业务部员工辞职信范文

业务部年度工作总结

石油综合业务部个人述职报告范文

企业业务部员工个人述职报告范文

业务部年度工作总结范文

公司业务部年终工作总结

某银行国际业务部职员末述职报告范文

业务部经理年终总结报告篇二

刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识 and 了解；信心

来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。

人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。

几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

（1）养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方

面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

(3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

业务部经理年终总结报告篇三

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下x万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额x万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是

在xx市-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场培育新市场发展空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们-xx科技有限公司在20xx年的销售业绩更上

一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

业务部经理年终总结报告篇四

的记忆，在这样特殊的年份里，设计部在公司领导的带领下，在各部门的支持和配合下，圆满的完成了各项设计工作。在这里，我代表设计部对关心支持我们工作的领导和各个部门同事表示衷心感谢。在此我代表设计部向大家汇报一下20xx年工作情况和明年工作展望。

- 1、股份有限公司300万吨/年焦化废水处理工程设计（设计完成，施工完成）。
- 2、煤焦化有限责任公司120万吨/年焦化废水处理工程设计（设计完成，施工完成）。
- 3、贸易有限责任公司220万吨/年焦化废水处理工程设计（设计完成，未施工）。
- 4、源有限责任公司120万吨/年焦化、12万吨/年甲醇项目设计（设计完成，施工完成）。
- 5、鑫隆煤源有限公司煤矿废水处理改建工程设计（设计完成，施工完成）。
- 6、煤焦有限公司焦化废水处理工程设计（设计完成，未施工）。
- 7、煤业有限公司生活污水处理工程设计（设计完成，施工完成）。
- 8、煤源有限公司煤矿废水处理工程设计（设计完成，施工未完成）。

- 1、分工过于个人化，团队意识不够强。
- 2、设计业务相对不够稳定，也不够多样化，达不到锻炼队伍的目的。
- 3、人员专业素质与心理素质满足不了设计部正常运作的需要，缺乏创新意识。
- 4、方案设计与图纸绘制水平与公司整体发展还有一定差距。
- 5、工作积极性不够高，缺乏自我管理与完善能力。
- 6、系统学习和培训机会较少，对外交流和相互交流机也不多。
- 7、不要因为加班就跟老板要加班工资或调休，自己应该反省是否在规定的时间内认真工作，在此提醒设计部人员端正自己的态度。
- 8、焦化设计中土建设计选材浪费性很大，比如综合楼钢平台。
- 9、焦化设计中工艺对设备选型不明确，比如过滤进水泵原设计为两台18.5kw水泵，结果设备到场后确是两台7.5kw的水泵和一台18.5kw的水泵。
- 10、焦化配电室布置没有接近负荷中心，结果导致鼓风机电缆用量严重增加，此次配电室布置设计的不合理在前期已向领导汇报，但是由于方案已定就没有变动，所以我认为在以后的设计中平面布置起着至关核心的作用，我们不能一事儿过。

设计部的发展的根本是设计人员的发展，设计人员应该不断学习，不断创新，要保持激情，又要成熟，设计人员工作应是快乐的，工作即使学习，学习即使工作，设计部应是一个富有活力的部门，当然这也有个“度”，这个度就是不影响

工作，不违反公司的有关规定，我们不应该有固定的模式去衡量一个设计师的能力，创新很重要，更要有创造欲。我们是一个团队，团队精神就是应该要发挥每一个人优势，团结合作我们需要专才，我们更需要全才，我们不需满腹金文的人，我们需要懂得创造的人。那么设计应该怎么去做呢？很多所谓的“现代设计师”都有这么一个说法“天下设计一大抄，看你会抄不会抄”，设计师参考在设计时参考别人的作品与其他一些资料是很正常的，也是必需的，牛顿说过这样一句话“我站的高是因为我站在前人的肩膀上”。可见设计参考的重要性，当我们需要设计一个项目的时候，我们完全可以通过各种渠道去参考一些资料如图书、网络、类似工程项目现场等，如果是这种意义上的“抄”也是好的，但是设计的“主心骨”应该是自己的，也就是说设计一定要有设计“灵魂”在里面，这需要灵感，要有思路。我们要不断的思考，去寻找设计“灵感”，现在设计有很多风格，虽然追求纯粹某地方、某地区、某时代风格的大有人在，但随着全球文化发展的趋势，多元化的设计理念已经成为主流，中国文化博大精深，生在中国自要中国的特色，我们在做设计上一一定要注重文化吸取，并及时了解相关新概念。

- 1、设计部应该聘用工艺、土建审图专家来公司就审，确保审图的重要性，以便及时修改。
- 2、对审图纸张的浪费，每个工程设计完成后白图浪费一堆，电气专家都能在电脑上审图，我认为其他人应该向李工学习。
- 3、公司要结合国家的新政策、清楚环保行业目前所面临的发展趋势、社会上对于这个行业的业绩的认可度及需求度，再决定自己的发展方向。
- 4、要了解同行业对手们的业绩及技术水平，洞悉彼此的在技术和市场上的优势和不足。
- 5、公司在决定跟踪某个项目时，是否要考虑“可为而不可

为”，在业主方的企业性质上、工程规模上、业主方口碑上及资金的周转偿还能力等等，多方考虑全面考虑。

6、条件允许的情况下，尽可能多组织技术人员去现场学习新的工艺、了解自身在工程上的缺陷和不足之处。及时更正。避免错误通病传下来。

7、提高公司员工的团结精神和及自身岗位工作的敬业度，制定一套合理的考核制度。不能以“能说会撇”来衡量做好了工作，也不能以在某项工作上花费了时间的长短来衡量做了多少具体工作，更不能以不计成本、后果为完成任务而完成工作。

8、公司在一定程度上，要激励员工工作的积极性，尤其是在现场一线的工程部和运营部的人员，工地环境恶劣，条件艰苦，时间一长就会感觉枯燥，使得心理上感觉到疲劳不堪，随之就可能厌恶这项工作。盼公司领导多关心照顾，在心里上给予支持和鼓励。

9、公司应当注重培养勤奋好学的新人，尤其是能在工地一线去打、去拼、去闯的年轻人。

10、公司今后多组织些对新的深度处理工艺和技术的会议，请资深的技术人员进行探讨，尽快在焦化废水的深度处理上抢占市场先机。

11、我们在新的处理工艺（例如：反渗透）技术还不是很成熟条件下，尽可能多的、快的去了解摸索。在工艺选择和工程施工前慎重考虑技术、成本、工期、售后等。

12、公司应宣传倡导工地人员对安全意识和重要性，在施工和现场运行中有关安全的注意事项。

1、设计进度计划

业务部个人年终总结

业务部绩效考核方案

业务部年度工作总结

业务部员工辞职信范文

业务部年度工作总结范文

石油综合业务部个人述职报告范文

企业业务部员工个人述职报告范文

公司业务部年终工作总结

某银行国际业务部职员末述职报告范文

业务部经理年终总结报告篇五

xxxx年，我部门在公司总经理的领导与指导以及各位同事的共同努力下，按照公司章程的要求和部署，坚持以稳步发展，重点突破为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，正规化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，完成了一定的销售利润。现将我部门xxxx年外贸工作总结如下：

截止目前，我部门有：

外贸业务员、单证员、业务兼内务共人。

由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则工作。

自从我进入公司以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至xxxx年底，业务范围逐步覆盖玩具，毛毯，五金配件，代理出口业务等。

货物直接出口到美国，俄罗斯以及其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给予我部门极大支持，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

截止月份，公司直接出口销售产品：

其中玩具xxxx件；累计销售金额为□xxxx美元。

毛毯件；累计销售金额 美元；

代理销售业务

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具有一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门成立时间不长，某些人还时不时犯一些低级的错误，没有最起码的责任心，其业务水准有待进一步提高，我们的

操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年多左右的实践和摸索，我部门基本确立了加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践的方针，并取得了一些成效。

1. 积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理不断带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员最大的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩；但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

2. 加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、交谈等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如外贸业务经验总结(配合公司整体销售工作)、出口退税、外汇核销，管件资料等等。通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水平。

同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度□xxxx初中，我提出制定了□xxxx进出口有限公司管理制度大纲》，《客户开发计划周报表》，《客户联系日报表》等制度，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未很好的执行下去□xxxx年下半年，我部门将在此基础上进一步落实下去。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

目前，因为本部普遍英文水准不高，在扩大外单的程序上受阻，过去的一段时间和现在，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好领头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇总和衔接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：

自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

为了应对xxxx年下半年工作的新局面，我部门规划及早下手，遵循精益求精、纵横发展等方向原则，并从以下几个方面加强下一年度的管理工作和业务开展工作：

1. 加强对新员工的培训工作。
2. 加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。
- 3 . 积极应变，认真学习，管理和引导并重。
4. 严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部每个成员的辛勤努力下，年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这半年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。

我们有决心也有信心以稳步发展，重点突破为指导，在公司董事长的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！