

最新主管升经理的述职报告(精选8篇)

实践报告的撰写需要时间和经验的积累，我们应该尽早开始并不断完善自己的写作技巧和方法。报告是在特定的背景下，对某一主题进行系统的收集、整理和呈现的一种介绍性材料。写报告需要有清晰的结构和条理，以保证内容的连贯性和完整性。下面是一些经典的报告范文，可以帮助大家更好地理解报告的写作要求和技巧。

主管升经理的述职报告篇一

1原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

(二)具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年××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。

2、团队建设与发展

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××行业内发展。于是为了公司在××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1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步深入、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。

3、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发展’的准备与补充后，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。

主管升经理的述职报告篇二

____年，__服务中心在公司领导的亲切关怀与正确指导、支持下，作为小区负责人，时刻以身作则，与服务中心员工团结一致，敬业爱岗，努力工作，不断提高服务质量，发扬不怕苦，不怕累的工作精神，自觉加班加点催收物业管理费，在同事们的共同努力下，较好的完成了公司的各项工作任务。现对一年来的工作如下述职总结：

一、履行职责，努力做好本职工作

与业主进行沟通，听取他们对小区各项管理工作的建议，对中肯合理性的建议，及时吸取并运用到工作改进中。并取得较好效果。工作中，我注重发挥班子成员的作用，坚持“重大问题集体决策，具体工作分工负责”的原则，及时沟通交流。工作上能够尽职尽责，尽心尽力形成合力地做好各项工作。

二、严格自律，树立良好形象

日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听取员

工的意见，尊重、团结每一个成员，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，自觉遵守廉洁自律的各项规定，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”。

三、任职来的工作目标完成情况

1年来，在服务中心员工的共同努力下，各项工作目标均圆满完成。

一是完成经济目标。服务中心认真贯彻公司“第三个五年计划”，通过服务中心全体员工的不懈努力，放弃休息日，克服各种艰难，担负着巨大工作压力，在____年收取到物业服务费__元，完成工作指标 __ %，停车费x__完成工作指标101%，装修管理费 x__完成工作指示 x__有偿服务费 x__完成工作指标x__较好的完成了各项工作。

联系。我小区秩序维护员当班过程中，协助派出所多次抓捕作案嫌疑人。体现了当班秩序员高度警惕的责任心及积极的工作态度。

三是理顺小区业主违章乱搭乱盖、占用公共空间等住房违规装修问题。小区少数业主为图一时之便，置小区物业管理规定不顾，违章乱搭乱盖，占用公共空间等住房违规装修，在工作人员多次下户做思想工作，并通知业主整改，对拒不执行整改的业主，服务中心将有违规行为的房号上报柳南区建设局、执法局、银山街道办事处、航星社区行政主管部门。

四是积极参加物业协会小区评优工作。服务中心工作人员积极响应，以极大的热情投入到评优工作中，经努力服务中心最终取得了物业协会颁发的“环境卫生优秀奖”。

五是响应小区多数业主对于完善小区文体设施提出的意见。公司在小区内增设了室外羽毛球场，闲暇时间业主都到球场打球，丰富了他们的业余娱乐生活，也体现了物业服务中心

对业主生活的关心，促进小区和谐。

六是对恶意欠费户，服务中心采取法律诉讼途径维护公司利益及交取物业费业主的权益，同时提高了小区的收费率。

七是加强对在职及新入职员工的培训。对消防应急培训、电梯困人培训、防洪救灾培训、燃气泄漏等进行专项培训，教会他们操作的技巧。

八是搞好小区绿化做好修剪、培土、防病、防虫等工作，冬季对灌木进行了过冬保护一刷石灰粉。保洁服务工作作为小区的亮点之一，在减编后人员思想不稳定的状况下，服务中心做好保洁团队建设，增强员工服务意识，提高服务质量。

九搞好工程、消防管理工作。在春节、五一节、国庆节等节假日前，对小区商铺进行逐一安全检查，发放安全提示，提醒租户做好消防安全工作。对小区消防设施进行检查，确保消防水、灭火器的正常使用。并对消防设施进行防锈、润滑保养；检查排水工程，确保畅通无故障；维修广场木桥护栏。消除了木桥的安全隐患，保障了小区业主的人身安全；解决小区内车辆无序乱停、摆放堵塞单元通道及休闲广场现象，服务中心于4月设置了24个石桩，解决了因车辆乱停放，占用广场的现象。

四是丰富小区业主文体娱乐，融洽业主关系。物业服务中心5月

携同平安保险公司举行“庆六一”游园活动，2月携同柳州南国今报，航星社区举行“欢度元旦，和谐邻里”游园活动，小区业主参与热情高涨，活动现场气氛融洽。

四、需完善及改进的问题

1. 提高服务品质，细致工作中的各个环节，维修工作及时跟进，

反馈业主要及时。

2. 规范化管理, 收费台帐列清明细表作到不漏。

3. 加强秩序队伍形象、思想品质教育。

4. 加强车辆停放管理、停车收费, 确保车辆有序安全停放。

5. 积极催收物业费, 把尽可能收上来的费用, 都进行催收。

6、完善各类档案资料的收集存档管理。

7、不断加强专业知识学习, 提高实际工作专业能力, 使业主得更加细致、周到的服务。

在新的一年里, 我将以“百尺竿头更进一步”的工作干劲, 以饱满的工作热情, 开拓创新精神, 励精图治, 开拓进取, 在公司的正确领导下, 发扬成绩, 以新的姿态、新的服务理念, 全身心为业主服务, 为公司事业的可持续发展再创佳绩而努力奋斗。

销售主管升经理的述职报告2

主管升经理的述职报告篇三

尊敬的上级领导:

中午好!

首先, 向各位作一个自我介绍, 我叫×××, 是四季餐厅的销售经理, 现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下

班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面

的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！

谢谢！

述职人：

20xx年x月x日

主管升经理的述职报告篇四

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。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做内容应该不为过。

(一)充分的信任

“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。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

(三)工作不拘一格

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。以上就是有关销售经理的述职报告格式，希望可以帮助从事销售的朋友们，写好自己的述职报告。

主管升经理的述职报告篇五

一、热爱本职工作，精通电信业务。

工作是每一个人人生中必须经过的路，因为工作，我们可以接触到很多的事物；也可以结交很多的朋友；工作更可以使我们活的更精彩！要想在一个岗位中做出优异的成绩，我们应该热爱自己的岗位，做好本职工作，熟练的掌握工作中的每个步骤，将工作做精、做牢、做实。

二、敢于管理，善于管理。

营业厅经理担负着主持并督导营业厅的工作，利用早班会对营业人员进行鼓励，做到面对营业员不同的性格，如何使其有良好的心态去做好营业工作为目的，一年以来，通过说、劝、教的方式与营业员相处，没有出现大的过失和工作差错。对于差错敢于去指正，面对个人的先进事迹善于去表扬，不以物小而不为。

三、知指标，明任务，求发展。

随着集团公司将营业厅演变为营销中心趋势的推进，营业厅深感肩负的任务，在过去的一年每次早班会我都重复强调着分到个人头上的各项任务 and 指标，使其了解自己的业绩，促使营业员将业务更好的发展、加快发展。正常营业中我尽可能的帮助营业员推销我们的产品，做好后台支撑，及时总结经验与其他营业员分享讨论。

四、严格遵章守纪，维护企业信誉。

团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。不图谋私利，维护企业信誉，要求即使在无人监督、独立工作的情况下也不做任何侵犯企业利益的事情。当用户到营业厅进行投诉时，我要求必须按照首问负责制认真处理、全程跟踪处理，并做好记录，维护企业信誉，做好营业厅经理的职责。

主管升经理的述职报告篇六

尊敬的领导：

您好！

一、“5个一”的成绩客观存在

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过__家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近__家;渠道客户掌控力为80%。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

主管升经理的述职报告篇七

公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。一是通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。二是转变工作作风，经理室在各方面为职工做表率。在认真遵守上级各项规定的基础上，在“政治学习、廉洁自律、团结同志、关心职工、业务发展和遵纪守法”等方面起模范带头作用。三是培养先进人才，多年来龙亭公司涌现了一批又一批先进职工、展业能手。其中有的人获得了全国展业能手，巾帼英雄，更有的人走入了领导岗位，成为中国人寿的栋梁之才。四是关心员工生活。公司经理室始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到经理室送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。

我的主要工作情况就汇报到这里，在十几年的保险生涯中，

我认为个人始终离不集体，自己的每一份成绩，都包含了龙亭公司全体员的辛劳。在事业与家庭的天平上，我始终把砝码放在事业一边，在为之奋斗的事业中，在公司经理的岗位上，默默奉献，带领全体员工拼搏奋斗，为保险事业的发展做出了最大的努力，我想如果还有可能，我将重上战场，为中国人寿的发展再献一份力量。

集团总经理办公会：

本人于20xx年3月26日在北京加入集团，并于3月28日到达xx国报道，任石膏板厂总经理一职，4月2日开始正式投入工作至今将两个月。现将工作中发现的主要矛盾，解决的问题，工作进展及存在的问题和下步工作重点，向集团总经理办公会进行述职如下：

一、项目历史沿革

石膏板厂从20xx年6月开始建设，截止20xx年3月底

投资情况估计：土地xx万；厂房xx万；设备xx万。在几次议定投产日期后，至今基建工程未能完成，更谈不上实现投产目标。

二、主要工作及结果

针对以上发现的问题，找出其症结所在是(2016最新述职报告(国土资源所))项目无规范制度化管理。因此，采取抓大放小，逐步并穿插解决的办法，以推进实现投产目标为中心，以抓凝聚人心，调动工作热情，达成团结协作，和抓进度，达成抢时间，提效率为两个基础点的方针，踏实工作，发现问题，解决问题，推动投产前施工及设备调试工作全面进展，效果凸显。迄今面貌一新，基本实现了具备试车及生产的条件。主要工作情况：

- 1、制定施工计划，推动工程进度。
- 2、加强队伍建设，调动工作热情。
- 3、强化企业管理意识，实现规范化发展。
- 4、加强费用监管，努力为年效益的实现降低成本。
- 5、积极参与现场安装调试，学习掌握生产技术及流程。
- 6、加强自身建设，提高工作能力水平;深入了解xx国市场，为下步工作打基础。

三、下步工作准备

综上，迄今为止(将近两个月的时间)，在集团领导的指导支持下，在各相关部门的配合下，在板厂所有员工的共同努力下，在前期采购及建设的基础上，现在，[莲~山课件]团队凝聚力大大增加，工作热情高涨，基础建设完成，设备安装调试完成，总体看，已基本具备试生产的条件。按原计划到20xx年5月底试车后不久，将能够实现投产，生产出合格产品。但个人工作中还存在着不足：

下步工作重点：

一是加紧最后工作，实现投产的目标并将重点从施工管理转向生产管理。

二是人力资源规划，实现稳定的生产及销售队伍。

三是广开销售渠道，实现预期利润。

以上述职。

任重道远，尚需努力。

也有休闲，一切还好。有点思乡。

主管升经理的述职报告篇八

尊敬的领导：

本人从来到公司，担任行政管理中心行政经理一职，转眼间三个月的试用期已经过去。三个月以来，在领导和同事的共同支持帮助下，在为公司的发展作出了努力的同时，也使我在工作上有了长足的进步。领导质朴真诚的处事风格、以人为本的人文化管理、谆谆善诱式的指导理念，给我带来了广阔的发展空间和发展机遇。现将试用期的工作情况汇报如下：

1、主持编制公司各项人事、行政管理规章制度，报上级领导审批；监督、检查各项制度的执行情况，并适时地对制度进行修正和完善；人力资源方面的员工招聘、员工档案的建立与保管等制度的建设和实施。

3、行政后勤管理。负责做好后勤保障工作，确保公司整体工作有序进行；负责公司辖区内的公共秩序、环境卫生等管理。办公用品、劳保用品的采购发放。固定资产的统一采购、监管、维护及定期盘点。

4、内外关系协调。负责公司各部门的综合协调；负责与外部单位的联系、沟通及合作等工作。

5、内控管理。在总经理的领导之下，负责总公司及下属公司内控管理，对各项工作进行监督，审视工作流程，规避可能存在的危险，并协助有关部门进行解决等。

激励对于组织经营至关重要。员工的能力和天赋并不直接决定其对组织的价值，只有当其能力和天赋发挥出来才能够为

组织带来益处，而员工能力和天赋的发挥很大程度上取决于其动机水平的高低。动机决定了一个人努力的方向即选择做出什么样的行为，努力的水平即行为的努力的程度，坚持的水平即遇到阻碍时付出多大的努力坚持自己的行为。

任何事物总要经历从无到有，从小到大的历程，这三个月来我们在制度的建设、人文环境、行政后勤等方面已经迈开了前进的脚步，在未来的日子里我们会越走越好的，相信从公司体制将更加健全，完善，公司各部门将有更大的向心力，凝聚力。

我们会继续壮大的企业。付出与回报是相辅相成的，每个人都将自己看做是企业中的一份子、每个人都为此全心全意的付出、再大的困难再难的坎我们都可以趟过去。企业发展了，个人的价值也将得到提升。

必须要虚心请教，提高服务意识言行举止都要注重约束自己，对上级领导做到谦虚谨慎，尊重服从；对同事做到严于律己，宽以待人；做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护公司和各级领导的威信，维护公司的整体形象。在日常工作中要向同事虚心请教，遇事与同事们多多沟通，对同事提出的问题热情、准确的解答，对于领导交办的任务做到不推诿和拖拉，只有这样，才能保质保量完善工作。

隔行如隔山，以往虽有一些行政、人力方面的工作经验但不同的行业之间还是存在很大的差异的。在这三个月的时间，我虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但也存在的一些需要改进和完善的地方，如工作中有急躁、细节上考虑不周全的缺点，组织能力还有待进一步提高。对于公司属处的行业情况需进一步了解补充。我将会在今后的工作中努力学习、进取进一步完善自己，以积极的工作态度、踏踏实实的工作作风、高度的责任感投入到工作中，以期更好的为公司员工服务。

努力工作得到领导和同事的认可，知识技能得到提升对于我来说是最开心最有成就感的事。工作不仅是我谋生的手段，更是回报领导与同事的信任、理解与支持的最好方式，也是一个人实现人生价值的最佳选择。总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题并能够及时的根据公司发展要求进行改进和更正，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求更好。不断的提升自己的专业水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量，实现企业和个人的双赢！

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

经理述职报告 | 总经理述职报告