

2023年建筑公司经理年终述职 建筑公司 经理个人工作述职报告(精选8篇)

文明礼仪的精髓在于真诚，只有真心善意的待人，才能真正体现出文明礼仪的价值。如何做到文明礼仪，需要从根本上培养自身的修养和教养。文明礼仪不仅是一种形式，更是一种文化内涵的体现。

建筑公司经理年终述职篇一

20____年，在公司领导的大力支持下，工程部全体同仁共同努力，克服了工期紧张等因素影响，完成三岔综合楼及神木北河西办公楼等十余项工程计划进度并投入使用。20____年主要工程有：三岔综合楼，公司办公楼室外假山及喷泉，神木北一号高层公寓楼，技能鉴定中心楼，地区食堂，神木北污水处理厂扩容，神朔铁路标准化建设工程。

下面我从以下几个方面对我一年来的工作向各位领导汇报。

一、提高设计标准，推广新工艺、新技术、新材料

紧跟集团公司建设“五型企业”的要求，我们加大对新工艺的推广和新材料的应用。首先就要从设计源头入手，在委托设计时要提出创新概念的引入，对一些新的工艺要敢于尝试应用，不断提高公司基建工程的科技水准。加大对太阳能、地源热泵、污水回收利用等新技术的推广应用，切实把节能减排落到实处。对一些关键部位材料的应用，既要讲质量、又要讲环保、还要体现新型材料，在使用过程中可以采用甲供或者施工单位采购建设单位、监理单位介入采购相结合的模式，不断推进新材料的应用，确保工程质量。

二、严格控制工程投资、质量、进度

(1)加大对工程投资的控制，严格控制工程不合理的投资，从设计源头抓起，加强对设计图纸的审核，严把投资关。

(2)在质量控制上，加强对监理和施工单位的控制。在施工过程中要求监理单位加大旁站力度，对隐蔽工程、关键部位一定要做好旁站记录。不定期的对监理单位进行抽检，对不合格的单位将根据有关规定给与通报批评。对施工单位实行“零缺陷”管理，加强对重点部位、重点环节、重要设备、重要人员的控制。工程施工中要杜绝盲目施工，乱挖乱放现象，防止破坏地下电缆。同时，加大对内业资料的检查力度，通过内业资料的检查发现问题及时解决，并进一步规范内业资料的整理。今年把原材料进场检验及把关当做重点来抓，对工程所用瓷砖、实木门、铝合金窗、电器、卫生洁具、采暖散热器等主要装修材料设备进行了议标，降低造价，提高质量，均采用质量过硬或者是名牌产品，杜绝不合格、不符合使用要求的原材料使用到工程中去。

(3)为了科学合理的安排工程进度，在工程工期的安排上我们充分利用现有资源，结合已有经验，在工程开工后，要求施工单位“倒排工期、正推运行、阶段控制、跟踪催办”的工作思路，在保证质量的前提下，将施工任务细化到日，以日保周，以周保旬，以旬保月，以月保总工期，使施工和监理进度管理有章可循。

三、开展安全文明施工检查落实工作

现阶段在建筑领域安全文明施工是施工管理中一项重要的环节，根据股份公司下发的《中国神华能源股份有限公司建设工程安全文明施工倡议书》，《中国神华能源有限公司建设工程文明施工管理办法(讨论稿)》，《神朔铁路分公司安全文明施工管理办法》，用以加强安全文明施工管理。并计划在3月左右请有关专家进行一次安全文明施工培训，培训对象为施工单位项目经理、技术负责人、工班长、监理人员、建设单位管理人员及站段工程管理人员。

20____年在工程项目管理中进一步推广“安全文明施工”检查评比办法，严格执行各项考核指标，保证考核办法在各项工程中的重要作用。在取得成绩的基础上要继续推广文明工地的建设，努力为神朔公司基建工程多树立亮点。同时开展“创杯”活动，打造精品工程。神木北一号高层公寓楼，及技能鉴定中心以创建陕西省“长安杯”为目标，进行了详细质量策划及严格的施工过程管理。

四、加强学习，熟练掌握各项制度

20____年是学习的一年，也是以学习带动创新的一年。我积极相应公司的号召，加强各方面的学习、不断完善现有的规章制度理解与运用，为神朔铁路基建工程的发展积累经验。进一步落实《神朔铁路分公司站段工程管理实施细则》、神朔铁路分公司站段工程管理实施细则》等办法的实施与修订，起草并执行《神朔铁路分公司建设工程质量保修管理办法》。

又是一年过去了，我将在基建工程管理方面不断改善的过程中，坚持干一项工程，树一个亮点的思路。从过去的经历中不断吸取经验、教训，真正确立重前期、实建设、强决策、标准化的指导思想，逐步建立和完善以项目前期为龙头、以合同和造价管理为核心、以施工现场管理为重点，以标准化高效管理为目标的工作体系，进一步推进我公司基建工程整体管理水平。我将以高度的责任感、进取精神去努力做好每一项工作，用高起点，高标准来执行每一个过程，严格管理，做好神朔基本建设工作，为生产运输保驾护航，为神朔公司各项工作取得更大辉煌而不断努力。

建筑公司经理年终述职篇二

集团公司党委：

自20xx年2月开工，到现在已经8个月，在集团公司总部大力支持和具体指导下，经过项目部全体员工努力，目前已经完

成合同工程产值的67.66，项目主建筑物已经全面进入尾工阶段，管道安装工程逐渐进入施工高峰，按项目部计划实施情况，确保明年1月底工程手动通水阶段目标，明年10月底总工期目标实现，项目部充满信心。

我是20xx年2月进入施工现场的。在这8个月的工作中，项目部在集团公司的大力支持、指导下，克服了诸多困难，走到今天，极为不易。两年多来，根据项目施工重点的不断转移，针对监理工程师和业主的思维习惯和处事作风，我们的工作、管理思路也在不断地调整、适应，形成了现在较为顺利的施工格局，与业主和监理工程师的关系也逐渐理顺。

今年以来，项目施工通过有效的计划和施工调度，确保了工程关键线路项目和其他项目的合理的人力、设备资源调配，达到了关键线路项目不耽误节点工期，其他项目不影响总工期的既定目标。

现将自己一年来的工作情况向党委报告如下：

一、注重班子建设和干部队伍的培养建设

毛泽东同志曾经说过：路线方针确定以后，干部是决定因素。项目部领导班子成员共有10人，来自集团机关及7个二级单位，在一起工作磨合已经一年以上，虽然各自工作方式、习惯有很多不同，但在项目部整体目标上，大家都能做到和谐相处、同舟共济，有较好的大局观和合作配合意识。我主要是通过班子民主生活会、经理办公会、生产协调会，调解、化解工作产生上的矛盾，帮助各工区理顺关系，同时对工区自身难以协调和处理的问题，及时给以帮助和解决；对施工中出现的难点问题，我总是在第一时间和承担任务的工区主任及相关的其他班子成员一起商量解决办法，寻找对策，将他们身上的压力卸载；工作之余，我主动和班子成员交心谈心，了解思想心态，鼓励他们大胆工作、大胆管理，对他们工作中出现的急躁情绪、畏难思想、简单方法，认真劝导、细心引导，

较好地稳定了情绪、激励了斗志;对自己存在的不足和缺点,我在班子成员参加的会议上勇于自我批评,平常也比较注意倾听班子成员的建议意见,有则改之,无则加勉,我还注意深入基层一线,到施工现场,一方面靠前指挥,另一方面能够及时听取职工合理的建议和意见,是自己存在的不足,及时改进,是班子其他成员的欠缺,我都及时转达;项目部党工委还注意加强班子成员理论学习和政策学习力度,每月一次集中组织班子成员开展政策理论学习,一方面认真学习党和国家重大政策和方针,强化素质、提高理论政策素养,做到与时俱进,一方面对集团公司党委出台的文件、领导讲话集中学习,认真领会精神实质,并结合项目施工特点切实贯彻落实;在工程重大事项决策上,注意做到决策的可行性、科学性,反复论证、比较不同决策方案,听取和吸收各方建议意见,努力使决策过程体现周密性、严谨性,杜绝个人说了算和拍脑袋决策等陋习,今年以来无论是在干部任用、合同分包、政策制定上,项目部都很好的体现了集体决策的智慧。通过以上六个方面的努力,项目部班子成员之间团结互助的大局意识和苦干实干的奉献精神,有了更大进步,在工作中能够很好自我增压、率先垂范,可以说,项目部班子是团结的、有战斗力的。

项目部是由来自集团公司机关和10余家基层单位人员组成。我们坚持在实践中、在困难中锻炼和检验干部队伍,在培养中健全干部队伍。我个人尤其注意做到任人唯贤,搞“五湖四海”,不搞“山头宗派”,在工区制的施工格局中,我们共任用了7个副主任,他们分别来自四个单位,任用的队长8人,分别来自6个单位;在机关部室中任用部长、副部长9人,分别来自4个单位。对所有任用干部都由分管领导提名,人事部门考核,最后由项目部党工委召开扩大会议审议通过任命;对从事管理和技术工作的干部,我们注意从政策倾斜上关心、爱护他们的成长,注重化解不良情绪,引导他们从大局出发,放弃小自我,为集团荣誉、中国人形象增光,我经常利用工余时间和他们聊天谈心,摸清其思想动态,有的放矢的做好一人一事的说服疏导和思想工作。目前,除个别

同志因为可能从事更好的工作而有离开项目部的想法以外，其他同志都能顾全大局，安心本职工作。

二、坚持不懈抓好党员教育和管理，注重党员领导干部廉洁自律

项目部党工委于20xx年1月，经集团公司党委批准正式成立，我担任书记。根据项目人员的不断增加变化，党员队伍的组成和流向也在不断变化中，我们建立了2个基层党支部，之后又于20xx年11月按新的建制成立了6个基层党支部。党工委经过选举产生，支部委员会也完善健全。在此基础上，我们一是给党员和支部建档立卡，二是建立健全各项工作制度、议事制度和会议制度，有效保证了工作的系统性、连续性。对新从事党务工作的同志，项目部党工委成员言传身教指导工作，并主动从总部索取党务工作理论书籍发放到支部。今年我们在发展党员工作中，审核批准1名预备党员按期转正，2名积极分子经考察合格作为纳新对象，目前已经进入外调阶段，2名同志被列为入党积极分子考核。

项目部现有党员63人，其中从事管理工作党员44人，作业层职工党员19人，女党员3人，预备党员2人；大专以上学历程度党员50人，所有党员来自集团公司机关及11家二级单位。

项目部党组织在国外开展各项党务工作与活动存在以下几个先天不足：一是远离祖国大后方，信息传递不畅，掌握的信息往往不是滞后就是不全面；二是在相对封闭保守的国度里，各项清规戒律制约着我们活动与工作的开展；三是项目是以工程施工管理为重，没有专职的党务工作人员，党员之间以前缺乏了解，工作与活动受到掣肘。

我们把今年8月启动“保持共产党员先进性教育”活动作为强化党员教育和管理的一个重要契机，在全体党员中深入扎实地开展学习教育和整改提高活动，力争通过活动，达到党员素质提升、支部战斗力提升、党工委核心力强化的目的。

项目部党工委接到集团公司党委及党工委关于开展先进性教育活动的文件后，立即组织召开专题会议，根据集团公司党委和党工委统一部署，讨论制定了项目部先进性教育活动实施方案，并提出了“学习时间、人数、内容、效果四达标”的学习教育要求。项目部及时召开了保持共产党员先进性教育活动动员会，全体党员集中收看了集团公司党委书记、总经理在集团公司保持共产党员先进性教育活动动员大会上的讲话，在此基础上，各支部召开党员大会，认真讨论细化活动安排和落实措施。此后，项目部党工委三次组织全体党员收看学习《时代楷模》、《警醒》及集团公司党委副书记余长生同志《学习若干规定促进廉洁从业》的党课光碟；十一前夕，我结合工程建设实际，给全体党员上了题为《强化先进性，反对自由主义》的党课，做了题为《我们的形势与任务》的形势报告。

目前，项目部所有党员都完成了先进性教育读本12篇文章的学习、撰写了党性分析材料和个人整改措施；各支部和党工委也完成了项目整改方案并张贴公示，接受群众监督。项目部党工委正在规划建立党员理论学习、不断提高自身素质、改进工作不足的长效运作机制。

在党员领导干部廉洁自律上，我带头作出表率，不搞任何特殊，和职工住同样的宿舍、一起吃大食堂，从未接受任何分包商和个人的礼金礼品，在生活用品和设施配置上与机关普通管理人员一致。

三、支持工会开展职工喜闻乐见的文化体育活动，丰富职工业余生活

项目部周围没有任何饮食、娱乐、休闲场所。我们因地制宜、因时制宜地在营地建立了灯光篮球场、排球场、乒乓球室、电视房，并将食堂大饭厅建为卡拉ok厅，购置了dvd影碟机、先锋音响、电视机、卫星接收器、篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球，制作了单杠、双杠，确保开展活动的必要投入。

今年以来项目部工会在全体员工中开展了元旦猜谜活动、春节卡拉ok比赛、篮球赛、五一双升比赛、象棋比赛等项活动，参与职工总数达700人次以上，基层工会之间开展的对抗赛、友谊赛，以及和劳务之间开展的足球比赛，我和项目部党工委一班人，也是积极鼓励和大力支持，由于文体活动的丰富多彩，一定程度上化解了职工思念亲人的感伤情绪，对稳定职工队伍也起到积极作用。

四、勤政敬业，为项目施工的全面进展和有效实施恪尽职守

我们是第一次进入x市场，人生地不熟，项目一开始就面临着非常多的困难，仅来了4人就开始计算工程的开工时间，人员从数量和素质上都满足不了起码的工作要求，准备不充分，设计图纸、施工方案跟不上，造成工程一开始就拖延工期了。面对这样严峻的形势，我们不等不靠，加班加点，带领大家闯过了一个又一个的难关，保证了工程目前的正常地进行。下面将工作的几个主要方面作如下汇报：

1、抓建制立章，使管理有序

工程的管理是很关键的，特别像这样的大项目，更不能够出现任何差错，否则会有很大的损失。项目要靠制度管理，一开始我就重视了这项工作，成立了七部室，相应地制定了技术管理、施工设备管理、设备材料采购管理、财务管理、成本管理、计划统计管理、人力资源管理、护照签证管理、文档管理、质量安全、行政管理多项符合实际情况的管理制度。特别在实施过程中，不断的完善和修改形成项目部系统的管理文件。尽管项目大、复杂、要求高、在今年人员变动大，但是各项管理都是有序的。

2、抓市场调查，实行比质竞价采购

实行的是代理制，本国几乎不生产什么产品，大小产品都得经过代理才能采购得到，一家的产品只有一个代理，其漫天要价

是常事。我们这个项目有近70的设备和材料,其采购量非常大.而且有些单项工程是由业主指定的分包商,也要进行分包商的采购。因此,我们从开始就分组全面进行市场调查,摸清建筑市场行情,根据合同规范要求确定设备材料采购计划和必须的分包项目,全部是采取的多家比质、比价类似招标采购的方式,所选定的供货商和分包商全部是经过集体讨论确定的。

房建的装饰性材料,品种多,要求高;每一项材料都要提供技术资料和样品报批;且工作量非常大,很多人认为我们做不了这类事情,要求外包。我在总结我们的所有外包难管理,分包价格高的情况下,坚持自己做下去,并且经常调整思路、过问这项工作,到目前为止,大部分材料都获得批准和订货,应该说这一难关也闯过了。

3、抓思想工作,解决人力缺乏的压力

这个工程大,技术复杂,要求高;由于我们的人员少,素质也不高;要做的事情特别多。我每天带头加班加点(每天工作都在14小时左右)地工作。由于环境恶劣,部分人员工作一段时间就要求退场,工作人员的思想极不稳定,特别是一些不可替代的专业人员,更是不愿意在长期工作。我经常要花大量的时间做这些人的思想工作,有些人回家探亲后就不来工地工作了,使我们的工作非常被动,在这种情况下,一时找不到合适的人,工作又不能停止。我都得想尽办法来完成这些人所留下的工作,只有立足于在现场的人加班解决。

建筑公司经理年终述职篇三

一、经营成绩稳步提升:

要搞好经营就必须占领市场,市场是企业生存的根本,经营必须市场化,市场是变化的,所以要求我们观念必须随之变化也就是与时俱进。今年,我们已承接任务近____万元,这

是阳公司成立以来的最好水平。我总结了取得这些成绩做到了三点：

1、优化了经营环境：

公司改善了公司的经营环境，将建新公司合并以及将公司与路桥公司进行的经营范围的界定，减少了内部无谓的竞争，也就是说减少了经营资源的流失，我们抓住了这次机会，实现了经营成绩的实破。

2、培养了经营队伍：

我们突出了经营位置，充实了经营力量，加大了经营力度，培养了一套德才兼备的经营队伍。公司的经营、预算科的承包协议今年在去年的基础上得到了完善和改进，为了充分调动了经营人员的积极性，我们明确了责权利，现任到人。这个承包协议得到了公司机关全体同志的支持。今年可以说是我们经营、预算科同志最辛苦的一年，几乎没有扎实的休息过几天，加班到晚上1-2点是常事，也从未因为标书多而厌烦过。尤其是实行新的招投标办法后，部份标书将技术标实行暗标，压力更大，责任心更重，我们这些同志在工作上一丝不苟，具有很强的敬业精神，共投标32项，中标16项，中标率高达50%。

3、我们结合实际，适应市场：

公司领导和全体同志观念更新快，适应了市场的变化。随着建筑市场竞争的日益激励，建筑利润的越来越低，而对施工单位的管理越来越严，我们的生存空间是越来越狭窄。如果还抱着老观念依然守旧，那更是死路一条。我们在按照公司十九届四次职代会精神和《##省第四工程公司项目管理办法》的基础上灵活运用，但是坚守一条原则：只要服我管，一切好商量。现在的招投标，机制更灵活，可操作性更大，可以说，绝大部份项目在开标之前就没有悬念，很难有意外的惊

喜。正因为如此，这些老板们就掌握着主动权，开标之前这个工程可以人为操作放哪个施工单位中标，谁的条件优惠、服务态度好，就放哪个单位，我们在管理费收取上比不上别的单位，有些单位负担少，几乎不收管理费，就只要劳保基金返回款，对我们收取管理费压力很大，我们只能在技术上、服务上比别的施工单位好。

二、质量水平有所提高

今年共完成产值9000万元，在建工程基本上为市文明工程，省级综合考评样板工程3个，房屋竣工面积80000平方米，已交工项目都将作为市优质工程申报。质量是企业生命，安全是企业效益。我们始终把质量安全当作了关系到企业生死存亡的首要工作来抓。我们经常跑工地，特别是节假日，很少何过，对项目做到心中有数，掌握工程的具体情况，关注项目的质量安全情况。

建筑公司经理年终述职篇四

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。

一、履行职责情况

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。

2、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。

3、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。

二、抓管理建章立制

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。

三、抓内部客户的沟通

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。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

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。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

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。

六、抓团队用餐

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。

- 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!

20____年1月20日

建筑公司经理年终述职篇五

20xx年，我公司在上级有关部门的支持、关心下，各项工作得到了健康有序的发展。公司团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、创新、务实、奉献、真抓实干的工作作风，使公司业务、经营、效益稳步上升，圆满地实现了全年工作目标，持续了公司持续、稳定的发展态势。全年共参加投标89个，其中：中标26个，中标金额14984万元，竣工或基本竣工工程16项，完成施工产值8890万元；另劳务公司完成劳务产值1180万元。为公司创造了良好的经济效益，完成税收300多万元，为当地输出劳务和解决就业900多人次，得到了社会的好评。现将20xx年度主要工作总结如下：

一、机关组织建设

公司成立时间不长[20xx年x月成立[20xx年x月领取施工许可证)，机关管理工作有待加强[20xx年公司专门聘请了高管和专业人员，为公司机关管理建设工作奠定了基础。

1、机构设置

公司组织机构设“四部两室”，即“经营部、工程部、质安部、财务部、机关办公室、工程师办公室”，公司下设分公

司和项目部若干。

2、建章立制

没有规矩，不成方圆。公司管理制度是公司经营管理的行为准则。结合我公司的实际，编制了《□xx有限公司管理制度》，经几易其稿，数次修改。公司领导亲自主持把关和审查完成定稿。共4部分67页约5万字。

3、机关管理

机关的日常管理繁琐复杂，涉及到各方面的工作很多。为了扭转年初管理混乱的状况，公司在20xx年x月专门配置了一名副总经理，主要负责机关的管理与协调工作，公司的各项制度得到了贯彻落实。

一是把“每星期一的工作汇报制”、“每月董事扩大会议制”、“每月的生产检查制”等构成惯例并加以坚持。

二是建立了员工人事档案。

三是建立了员工劳动用工合同关系。

四是完善了员工工作考核办法。

五是建立健全了公司各项制度和管理办法，从而使机关各项工作走上了正轨。

二、人力资源建设

1、人力资源是一个企业的核心竞争力。由于我公司人力资源建设起步较晚，人员大部分以刚从学校出来，虽然他们有必须的理论知识，但缺乏实际操作潜力。公司领导十分重视，特聘具有专业技术知识和工作潜力的工程师作老师，对在职

员工（共计8人）进行专业技术培训。透过近一年的培训、学习和指导，基本都能独立完成本职工作。

2、除了内培人员以外，公司还组织相关人员参加了广安市组织的建造师培训和“五大员”的培训学习（共计26人），使员工增加了专业知识，提高了专业水平和工作技能。

3、公司现有管理人员14人，技术人员140人，证件170件。20xx年公司共招聘9人，其中高级管理2人，员工7人。所有这些人力资源是公司的重要组成部分，为公司能正常运转，发挥了应有的作用。

三、经营管理工作

20xx年度，公司以邻水“中科天下一家”大项目为依托，稳步推进经营管理工作。

1、认真编制投标文件，用心参加工程投标工作。全年共编制投标文件95份，共投标89个，中标26个，合同金额达14984万元，收到了较好的经济效益和社会效益。

2、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款潜力好、社会影响大、利润高的项目上。透过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。邻水“中科天下一家”项目开发就是一个范例。

3、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使全体员工明确经营工作不仅仅仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的工作任务，是做好每一件工作的基础。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的用心性，以增强公司在市场竞争中的整体实力。坚持

诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在工程质量，为业主带给满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

4、利用社会一切资源、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切能够利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。构成一支公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，构成多资源、多形式的经营渠道，邻水曹家滩安置房就是一例。在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

四、质量安全管理

质量和安全是企业的生命线，需要企业全员参与。公司成立了“安全生产小组”，由总经理任组长，各部门负责人为成员。公司领导对质量和安全十分重视，曾多次亲自带队检查“xx”工地，为之后的检查工作起到了指导作用。从项目开发，施工组织设计，现场布置到各种资源的配置都进行了详细周密的计划与安排，是公司的样板工程，获得社会各界的好评。为公司起草编制《施工现场安全礼貌施工管理规定》带给了第一手的素材资料。该规定几经修改构成，共有7款60多项118页，约7万字。

公司在编制《施工现场安全礼貌施工管理规定》的同时还制定了《安全事故抢险救灾应急预案》，为公司应急处理作出了具体安排，对指导公司下属各施工项目部安全礼貌施工管理发挥了较好作用。根据公司领导的安排，工程部组织相关人员坚持每月对各施工项目进行质量、安全大检查，对发现的质安问题，要求该项目部及时整改，对发现的较为严重的质量或安全隐患及时发出了限期《整改通知书》，将当月检查状况公司采用简报的形式进行通报。全年检查记录30多份，发出整改通知2份，处理罚款3千元，发放建筑简报5份，这些

措施和方法确保了20xx年度公司无任何较大的质量和安全事故发生。

建筑公司经理年终述职篇六

在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到，我们的工作还有不少薄弱环节和不足之处：

- 1、执行力不够：某些事故的发生，暴露出安全管理的各项措施还未完全落实到位；在工程质量方面出现的问题也说明了公司没有完全执行国家规范标准。
- 2、项目工人的安全教育和专业培训不够。项目工人的流动性较大，在进行安全、专业技术培训后，还未能真正理解贯彻“质量第一，安全第一”的方针政策，从而在一定程度上也影响了工程质量和进度。
- 3、施工合同管理未完全走向市场化，工程款不能及时到位，导致工程进度缓慢，影响了__建安公司的形象。
- 4、部分劳务班组技术水平低，安全意识不强，给公司管理带来了很大难度。
- 5、部分施工员责任心不强，工作能力较差，使砼试块合格率偏低。
- 6、工程成本控制力度不够，周转材料利用率不高，材料浪费较多，项目管理人员成本意识不强；定额施工，定额设计未落到实处。
- 7、融资能力不强，不能为集团分担资金压力，导致大部分在建项目工程进度缓慢。
- 8、员工思想意识转变较慢，不能紧跟集团发展步伐。

建筑公司经理年终述职篇七

尊敬的领导：

今年，营销中心在公司的指导下，开展了____区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将一年来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，进行以下述职报告。

一、工作成就

____区域市场现有____流通参与商超过____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，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。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领____区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，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____区域市场运作的生力军，是能够顺利启动____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！

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。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。”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。

二、工作不足

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据

总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、工作建议

重塑营销中心的角色职能定位。在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

调整产品结构。单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

公司销售经理实用述职报告2

建筑公司经理年终述职篇八

回顾过去，展望未来□20xx年是__建安公司将升为一级施工企业最关键的一年，今年在建工程32万平方米，在工程任务繁重而艰巨、资金紧张，为此，我们应着重抓好以下几项工作：

- 1、企业资质：加强企业资质管理，做好基础工作，力争在20xx年将企业升级资料报省建设厅。
- 2、加强成本控制：严格执行定额设计、定额施工。加大力度开展劳务、材料的市场调查，实行单包工程材料采购的限量限价，严格按公司制度组织招投标工作，选择价格合理的劳务、材料，组建审图小组，严把审图关，杜绝超标、超规设计。加速周转材料的利用和控制，提高材料的周转率。
- 3、拓宽现有项目管理承包模式，加强奖惩激励机制。
- 4、成立独立项目部，为规范建筑用工行为成立劳务公司。
- 5、拓宽融资渠道，减缓集团资金压力，真正做到资金就地平衡。
- 6、打造__建安品牌，通过电视、网络等媒体宣传__建安的优秀事迹，提高公司的企业形象。
- 7、加强合同管理：认真履行施工合同、劳务合同和材料供销合同，加大合同的监管力度，确保资金及时回笼。
- 8、工程质量长抓不懈。继续加大管理力度，狠抓执行力，全面落实国家规范、标准，保证工程质量，多创优质工程。
- 9、施工安全，警钟长鸣。继续抓好施工人员和项目员工的安全教育工作，提高全员的安全意识，切实保证施工现场安全

防护到位。

10、加大教育培训力度。鼓励公司管理人员参加国家专业技术职称考试。继续对在职员工和劳务层进行专业技能培训，加强对国家规范标准的学习，提高员工及劳务层专业水平。

11、关注、关爱员工生活，提高员工的福利待遇。

12、继续完善“三定方案”，精简机构，提高员工的工作效率。