# 2025年8-10月份工作业绩汇报

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-07-20

*第一篇：2024年8-10月份工作业绩汇报2024年08—10月工作业绩汇报1、热爱可派所属的行业和从事的事业创建于1983年的可派公司，经过近30年的发展，已成为中国时尚行业的佼佼者，我们所从事的奢侈品营销事业，是前景越来越广阔的产业，...*

**第一篇：2025年8-10月份工作业绩汇报**

2025年08—10月工作业绩汇报

1、热爱可派所属的行业和从事的事业

创建于1983年的可派公司，经过近30年的发展，已成为中国时尚行业的佼佼者，我们所从事的奢侈品营销事业，是前景越来越广阔的产业，多项研究数据表明，中国的奢侈品消费能力在逐年大幅度攀升，中国富人数量为全球第二，因此，我们的发展建立于一个具有广阔发展前景的市场；

可派现在的成功也正因为逾越了企业追求利益最大化为一切前提的局限性，把企业价值提升到了一个文化传承的高度，一个传承“和”、传递“普世”价值的境界，在经过市场及时间的验证下，已经结出了累累硕果，而在未来，在我们新的商业模式推进下定会大力推动了可派最终战略目标的达成。对此，我深信不疑！

2、高低认同可派的精神

“和睦”——可派的核心价值、灵魂，强调与人为善、爱、关怀、尊重、乐观、永不言败、坦诚沟通，最终形成快乐氛围。对此，我高度认同并努力身体力行。

“品位”——可派的核心产业，始终如一的追求提供高品质的服务与商品、高素质的人才组织、高于同行业的利益分配。我以此高品质来激励自己不断追求卓越，并努力从招聘工作中引进高质素的人才，最终形成高质素的人才组织。

“发展”——建设软性、硬性标准和标准化，具有强大复制能力的运营模式，以高效方式，使可派不断创新、蓬勃发展。我将会把工作中的流程和制度的建立和梳理作为常态工作来做，使得招聘工作有不断完善的体系系统；积极利用一切时机与机会将我的经验分享。

3、认同可派的管理和发展空间

公司推行的倒金字塔式的服务，克服了众多企业中的本位主义和官僚主义，管理人员身体力行，做出示范，基层人员落实、效仿，人人平等，相互点燃，全员全程服务，能充分发挥每个人的主观能动性！

案例： “每月考评会”

在进可派以前，自己很难直接接受别人当面指出自己的不足之处，更从不会当面去赞扬别人，认为那是拍马屁，也从不会当面去指出别人的不足，认为这是伤和气的事情，但进入公司以后，学习公司的企业文化和理念，参加每月考评会议，大家真正做到坦诚沟通，推心置腹，共同提高，这使得自己心理不断地变得阳光了许多。加入公司以来严格遵守公司各项规章制度，学习、领悟公司先进的企业文化，积极、快速地融入公司，以身作则、身体力行，从未迟到、早退；不散布谣言、不妖言惑众。

4、重点工作回顾

①深圳总部招聘：

8月份：共通知有效面试简历423份，未到162人，实际现场面试318人，录用到岗27人（其中总部8人，门店19人），录用未报到人员1人，其他岗位类储备人员4人；

9月份：共通知有效面试简历632份，未到387人，实际现场面试245人，录用到岗38人（其中总部9人，门店29人），录用未报到人员4人，其他岗位类储备人员10人；

10月份：共通知有效面试简历386份，未到245人，实际现场面试141人，录用到岗32人（其中总部6人，门店26人），录用未报到人员3人，其他岗位类储备人员3人； ②区域店铺招聘：

8至10月共回访店铺简历106份，成功招聘三家新店店员既：广州丽柏KIY、西安中大KJY和重庆美美KJY店铺，通过电话、邮件、MSN等方式与店铺沟通招聘相关事宜，重点协助上海，武汉、沈阳、北京地区的人员招聘，进一步完善招聘渠道，建立储备人才库、网上原始简历再次利用、商场资源分利用等等。其中开拓免费试用招聘网站三个：服装英才网、易之家专业贸易人才网和百伯招聘网。

**第二篇：工作业绩汇报**

××××工作业绩汇报——即先进单位申报材料

在研究院领导的关怀和支持下，在公司全体员工的共同努力下，××××业务持续了高速增长的势头，全年经营业绩与上相比，增长显著。伴随着业绩增长的同时，××××在资源整合、经营创新、管理规范化等方面取得了积极的进展。

一、经营业绩

年

底，××××成功上市为公司业务的飞速发展创造了良好的外部环境。业务实现了持续增长，与此同时，经营成本进一步下降，利润持续提高，股价走势平稳。

二、业务拓展

××××在管理咨询领域取得了新的突破，业务发展迅速，签定了一系列具有战略意义的专项咨询项目，如：广东省电子信息产业竞争力研究，大连电子信息产品制造业战略规划，四川汇源光通信股份有限公司产业发展战略规划，中储粮业务管理信息系统规划等项目，取得了良好的社会效益，为经济效益的实现奠定了牢固的基础。同时，重点项目专业水平有了质的飞跃，得到了客户的一致认可。

三、渠道建设

在继续加强与日本、韩国、台湾地区代理商合作的同时，与新加坡代理签定了合作协议，从而进入了东南亚市场。

在加强海外市场拓展的同时，进一步加强区域渠道建设力度，对上海办事处进行人员结构调整，形成了一个具有一定研究能力的销售团队。在巩固上海办事处基础建设的同时，通过寻找当地合作伙伴的形式，建立了南京、成都办事处，加大了对华东、西南地区客户的渗透力及影响力。

四、品牌宣传

通过邀请研究院为主办单位，联合中国计算机报、中国计算机用户等多家院内媒体在北京、上海、广州等城市分别举办了“中国it市场年会”、“中国it用户年会”、“中国信息产业经济年会”、“中国通信市场年会”、“中国it资本年会”、“中国半导体市场论坛”、“中国消费电子市场年会”以及“中国vsat通信市场发展研讨会”等一系列市场活动，同上年相比，活动质量有了明显的飞跃，进一步提升了集团的品牌知名度，实现了资源共享与整合。

五、内部管理

加强了内部管理，建立了一系列规章制度。重点完善并落实了培训与考核制度，员工的专业化培训走上了制度化轨道，并对绩效考核进行了有益的探索。通过对研究人员、销售人员、职能部门员工及事业部总经理等不同岗位的员工进行培训与考核，××××的整体研究水平，客户销售能力，及中层干部管理能力得到了进一步的提高，在公司内部形成了良好的学习氛围。

六、支撑工作

为×××部和××办提供了大量支撑工作，如：中国互联网络信息资源数量调查，中国政府门户网站发展状况调查，政府信息资源开发利用的专题研究，协助国信办管理和执行中欧信息社会项目等。通过为信息产业部和国信办开展的大量支撑工作，在为国家部委提供决策参考、为国家信息化发展献计献策等方面取得了很好的社会效益和社会信誉；在获得社会效益的同时，通过社会信誉的提高，给研究院带来了一定的经济效益，并且培养了一批骨干人才，为研究院的可持续发展打下了很好的基础。

总而言之，×××年是××××成功上市后的第一年，×××的经营业绩、品牌宣传、渠道拓展以及内部管理等各方面都经历了严峻的考验，并实现了全面发展，取得了良好的业绩。

**第三篇：工作业绩汇报**

工作业绩汇报

本人认真学习党的知识、方针、政策；学习马列主义，毛泽东思想、邓小平理论以及江泽民“三个代表”的精神；学习党的“十六大”会议精神。以思想指导行动，深知在新时期的新任务和责任，时时处处做好模范带头作用。

1991年参加工作以来，一直在铜街子电站工作。参加了铜街子全部4台机和线路接机后的运行。我认真熟悉现场电气设备的实际布置和接线情况，认真学习各种电气设备的二次原理图，结合学校里学的有关电气理论知识进行分析总结，时掌握新设备的原理和操作，及时学会用新理论分析问题，不断提高自己的业务技术水平。为了提高自己的专业技术水平，适应现代企业发展对个人技术能力的要求，更好地掌握先进技术，参加了发配电专业的学习，将所学知识应用在实际工作当中，使自己的业务水平有了快速的进步。

铜街子电站计算机监控系统改造阶段，作为调度长，我参与的工作主要有：（1）现场各LCU的开入量、开出量的单点试验，以及各个流程的试验工作。对不便于安全运行和不合理的地方提出了修改意见，并配合技改人员进行了修改。（2）沙湾梯级调度中心有关设备（如SCADA）的调试和试验。在配合这些设备的远方单点开出和流程试验中，记录了系统的开出到开入的时间数据和执行元件的响应时间数据并进行分析，以便尽量缩短系统的通讯时间或提高执行元件的响应灵敏度。为更安全、更迅速地进行远方监控。（3）AVC（自动电压控制）、AGC（自动发电控制）的试验工作（4）铜站工业电视探头的设置讨论，为厂家提供了方便于运行人员对主要设备监视的合理设置，能更好地为梯调远方操作服务。（5）沙湾梯调试运行及正式交接工作，做了大量的事故预想及运行故障分析，为沙湾梯调的正式稳定运行作出了努力

工作中认真负责，吃苦耐劳，养成干一行、爱一行、钻一行的敬业精神。对待运行工作有高度的责任心和事业感，自觉实践“三个代表”要求。作为一名梯调值班人员，深知自身肩负的重大责任：发电量在我手中，电力市场在我心中。值班期间坚持勤联系，勤调整，勤汇报；努力做好每一天的电力市场工作。在枯水期，大渡河流量较小，为了有效的利用好水源，在高峰时段加强与省调的联系，力争多带高峰负荷，并及时将发电量情况汇报大电公司生产经营部和我厂报价办；在低谷时段，及时联系省调停机蓄水，以减少机组空载耗水，多发优质电量；优化了电量结构。在丰水期，由于来水大，及时调整生产思路，以多发电量为主，调整运行方式，维持在好的技术经济状态下，使机组效率在夏季能够有一个比较高的水平。为我厂完成发电任务、创造好的经济效益尽到了自己的责任。作为一名代班调度长，在做好电力市场工作的同时，也必须保证设备的安全生产管理。安全生产是效益的基础，加强对设备的巡视检查，监视设备的各项运行参数，勤分析，多思考，多做事故预想，保证设备运行于最佳运行工况。通过报警信息和巡屏检查，多次发现设备缺陷，并及时通知检修维护人员到现场消缺，保证了设备的健康运行水平；从没发生一起因设备有缺陷而影响我厂发电量的情况出现。坚持执行“两票三制”，坚持执行各项规程、规定。在上班期间真正做到“在岗一分钟，尽责六十秒”，保证了安全生产。在检修工作期间，积极配合职守人员和检修人员，精心操作，合理安排运行方式，保证了我厂检修工作的顺利完成。在当班期间，积极配合省调调度员处理好系统事故以及系统频率、电压异常等异常情况，受到了省调的好评。

本人近两年在万家寨电站担任副主任期间，不断摸索总结经验，坚持贯彻班组管理的科学性，技术培训的创新性，安全生产的严谨性，充分发挥了一名运行基层管理人员的作用，为班组管理积累了宝贵的经验;为企业的安全生产及公司效益做出了积极的贡献。

在班组管理方面，注意培养员工的参与意识，崇尚民主管理，从促进全体员工参与班组管理制度建设入手，逐步修订，完善班组各项管理制度，使班组管理更科学，更趋完善，使班组内部事物有法可依，有章可循。在落实班组管理制度过程中，始终坚持公正、公平、分开原则，做到班务分开，相互监督，人人参与，由传统的被动管理修正为主动管理，有效地激发了全值人员的生产积极性，为实现良好的班组管理打下了基础。

技术是安全生产、经济效益的保障，而培训是技术的前提，科学的技术培训是本人推崇的一种方法。本人积极工作，为万家寨水电站“双达标，创一流”而努力。由于万电是个新电厂，一线人员结构趋于年轻，各种基础工作欠缺，运行管理经验缺乏，机组事故频发，安全生产不够理想。面对挑战，本人积极工作，采取了以下一些措施：

一是积极配合运行分厂领导做好各方面工作的同时，根据电站管理局的实际情况，制定和完善了运行分厂各种管理制度，如运行管理制度、奖金考核制度、休假制度等，并在实际工作中逐步落实。

二是严格执行安全规程制度，“两票三制”严防误操作，并进行一系列的安全知识教育，使分厂职工牢固树立了“安全第一”的指导思想，懂得了

有安全才有效益，效益从安全中来的道理，在工作中坚决杜绝习惯性违章和恶性误操作事故的发生，安全管理水平逐步得到提高。安全生产从安全基础入手，事先挖掘设备隐患，消除隐患是预防事故发生的有效手段;员工素质的提高是安全生产深入人心、安全制度落到实处的必备条件。本人在长期的安全生产建设中，始终贯彻“安全第一，预防为主”的方针，预防为主落到实处，使本部门安全管理从结果管理转向过程管理，即由传统的事后管理向科学化的事故预防管理的转变，有效防止了事故、故障的发生。

三是加强班组建设，建立健全各项班组建设制度，通过对值长、副值长的集中上课，使他们懂得怎样进行班组管理，怎样团结全值人员共同战斗，通过全体分厂人员的努力，使班组建设明显提高，战斗力增强。

四是强化技术培训，运行分厂职工文化水平高，但运行技术水平有待提高，针对这一情况，由分厂制定培训计划，加强班组、分厂两级技术培训力度，定期进行业务培训考试，并将业务考试成绩与效益奖金挂钩。为储备人才提供了一种好思路，受到局领导的好评。

五是加强发电工作，强化了“四勤”工作，发电量较以前同期有很大的提高。

另外，本人还组织班组制订了完善、严谨的安全生产管理制度，将安全生产作为工作核心，使经济效益建立在安全的基础上，有效地增强了员工的安全意识，促进了员工的参与安全生产的积极性，在本人的长期努力及员工的积极支持下，运行分厂未出现一次不安全现象，两票合格率达到100%，荣获“2025年安全生产先进个人”荣誉称号。

综上所述，由于本人所在班组正确贯彻了科学的班组管理手段，创造性的技术培训方式，严格的安全生产制度，为总厂取得了荣誉，为检修总公司对外承包工程提供了保障，为总厂利润目标的实现奠定了基础。

**第四篇：工作业绩汇报**

我于2025年5月份加入营业部，成为一名零售客户经理，当时正值丽景滨江社区银行开业，大力开展社区经营贷，我被派往社区银行开展外拓营销，在两个月间我制作了丽景滨江周边商户的沙盘，上报社区经营贷5笔，金额150万，营销收单商户8台。2025年9月南昌分行开始大力开展住房按揭贷款和经营性贷款，截至2025年年底，共准入包括托斯卡纳、玺园帝泊湾、北湖豪苑、北岸新天地、嘉晨东郡、时代花园等6家楼盘准入项目。同时落地杨勇、徐曙华个人投资经营贷，金额645万元。落地个人住房按揭贷款50笔，金额2200万元，2025年年末储蓄存款余额1200万元，客户数350户（折算后），个人贷款余额3100万元，落地代发工资140余户，兴业通收单20户。

2025年年初分行开始大力开展个人综合消费贷款,与支行行长在国土局、市委办公司、公路局、房管局、人民医院、供水公司、国家电网、联通、电信等行政事业单位积极营销我行综合消费贷款。同时，还与企金联动，到高安市财政局、城投等单位开展综合消费贷款业务。2025年共落地消费贷款60余笔，金额1500万元。同时准入千年美丽、滨江壹号、苹果100等三家楼盘，落地周小飞、欧阳历、刘始秀、杨勇（续贷）、朱少斌等个人经营性贷款5笔，金额560万元。个人住房按揭贷款落地210笔，金额8500万元。截至2025年年末，个人贷款余额11000万元，储蓄存款850万元，客户数650户（折算后）。

2025年年初，经济形式开始恶化，经营贷权限上收至南昌分行，年初有离职客户经理将6户经营贷款，金额830万元全部移交给我，同时另一位客户经理休产假，将宜春市种猪七户联保移交至我处。为了维护资产质量，我变开始着手收回或者处理这些经营贷款，成功收回的经营贷11笔，金额1230万元；同时，有两笔贷款当年退出不了，便以借新还旧的方式化解，金额245万，同时通过扣除开放商保证金等方式化解个人住房按揭贷款2笔，金额85万元。2025年准入楼盘江南金悦湾及恒大绿洲两家，经营贷款续贷9笔，金额1100万元。截至2025年11月，个人贷款余额16200万元，其中个人住房按揭贷款余额14500万元，个人综合消费贷款880万元，个人经营性贷款余额820万元。个人存款余额650万元，客户数632户（折算后）。

**第五篇：酒店工作业绩汇报**

工作业绩汇报

时光飞逝，在快捷酒店工作至今已经快五年的时间了，快捷酒店经历了从无到有，克服了一个又一个困难，已逐渐由创业走向成熟，初步取得了一些可喜的成绩，在这个过程中我也有幸和全体员工共同经历了企业的创业过程，通过领导和同事们的帮助提高了自己的综合能力，下面我简要介绍一下我最近两年时间的工作情况。

一、工作开展情况。

（1）市场营销方面。随着社会的发展酒店业早已进入了一个全面竞争的态势，经济型酒店如雨后春笋般遍地开花，2025年上半年，由于周边快捷酒店相继开业，比较之下确实硬件方面有些地方处于劣势。面对困境，我没有退缩，带领酒店上下全体职工迎难而上，一方面努力开拓客源市场，加大各种资源的挖掘扩展，加强沟通和交流，与多家周边公司签订合作意向。另一方面我想办法扩大宣传力度，在我的提议下，经经理办公会批准，我联系广告灯箱设计制作单位在酒店楼体两边设置广告牌，由于位置明显起到了很好的宣传效果。根据市场规律制定合理的价格，在2025年十一黄金周期间我根据往年的数据和预定形式进行分析首次提出十一期间对房价进行了调整，在原有的基础上上调20元。因为这项决定使我们在2025年、2025年十一黄金周期间收入比往年同期增长了5％，并且客人也都表示理解，使我们增加了信心。通过种种努力使我们在当年下半年扭转了局面，出租率节节升高，业绩明显提高，收入稳步增长。2025—2025出租率达到84%，2025—2025出租率达到86%，出租率在保持稳定的基础上逐步提高，为完成经济指标提供了有力保障。

（2）安全管理方面。没有安全，就没有企业的生存和发展，以稳定为基础，抓好安全管理工作是企业的重点工作。作为主管安全的副经理我在思想上高度重视安全工作，严格按照蓟门公司安全生产科的要求开展安全生产管理工作，在工作中认真排查安全隐患，力争使隐患消除在萌芽中，确保了安全工作万无一失，为酒店的全局工作提供了保障。酒店行业人员密集，人员流动性大、可燃物多，安全工作不可忽视，我带领安全检查组每月开展安全检查，对于安全隐患不放过一丝一毫。根据我店的实际情况开展多种形式的安全教育活动，组织了多次安全知识答卷、考试活动，加强职工安全意识，确保我店安全工作万无一失。做为酒店行业，我在日常工作中经常强调严格执行公安机关关于入住登记方面的要求的重要性并经常开展相关培训，通过严格执行公安机关关于入住登记方面的要求，确保了我店不发生责任事故。

（3）党务管理方面。在党务工作中我积极协助书记负责党员的思想政治工作，加强对党员、入党积极分子的教育，接受群众的监督和检查。按支部书记要求开展各项党务工作，认真召开党员会、职工会，坚决执行民主议事制度。定期组织召开廉政专题民主生活会，及时处理和解决群众反映的问题并完成支部书记交办的其他工作。

二、不足之处。心理上存在安于现状的思想，满足于完成好上级交给的工作就行了，主动开展工作的热情下降，没有充分发挥思想优势，思想不够解放，观念不够创新。工作中对职工有时存在急躁情绪，认为自己培训过要求过的就应该做到，职工没达到要求时没有耐心细致的反复做工作，存在工作方法简单的问题。

工作在耐心细致上还有差距，我负责的工作主要是市场营销、接待各种检查和进行各种证照审批年检、酒店的安全工作、设备设施的管理以及配合支部书记开展党支部的具体工作等。对比之前的工作经历，现在的工作特点是工作面较广而且比较繁杂，这就要求自己在平时工作中要有较强的条理性，更加注重资料的收集，档案的归纳，以及及时做好工作记录等等，以免到时手忙脚乱。

三、今后的努力方向。

随着公司的不断发展，对于后备干部的要求也逐步提高，对于我个人而言要立足本职岗位，以自己的行动感染和带动身边的同事，共同努力工作。要从工作点滴做起，从身边小事做起，用理性的思维处理矛盾，解决问题，提升素质。提高自己的实际业务知识和管理能力，更好地为企业服务，为实现企业科学发展而贡献智慧和力量。要正视自身成长发展过程中的不足，明确今后的努力方向，将自己的成长轨迹与企业的健康发展紧密联系起来，适应新形势、解决新问题，为实现企业发展的美好明天而不断努力。

综上所述，在过去两年多的时间里，通过自身的努力和领导同事们的帮助，自己得到了一定程度上的提高取得了一点点成绩，但在思想境界、工作标准、追求目标方面还存在标准较低的问题，需要进一步向其他同志学习查找差距，深入挖掘内在潜力，不断提高管理能力和水平，珍惜现有的工作岗位，不辜负领导的期望。

快捷酒店

2025年8月30日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！