# 应聘副总工作总结(实用28篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-05-03

*应聘副总工作总结1  工程值班室的工作也是我第一次胜任这份工作，刚来的时候并不太了解这份工作，因为以前只是单纯的从事it的工作，来到合众建国饭店，领导给了我次提高的机会。而对于我来说，是机遇，也是挑战。在这里我学会了如何与施工方的沟通，从而...*

**应聘副总工作总结1**

  工程值班室的工作也是我第一次胜任这份工作，刚来的时候并不太了解这份工作，因为以前只是单纯的从事it的工作，来到合众建国饭店，领导给了我次提高的机会。而对于我来说，是机遇，也是挑战。在这里我学会了如何与施工方的沟通，从而来更好的为单位的后期维护做好服务。在值班期间遇到的维修单及时的派发，如果遇到不能解决的问题时，及时与施工方及维保单位取得联系，并以最快的速度处理好工程问题。

  1、日常报修中的常见问题

  接到日常报修中各班组的问题有如下统计：

  (1)综合维修班组

  综合维修中遇到的问题是最多的，包括了饭店大大小小各种问题，集中体现在客房的家具，门锁;厨房的厨具以及天花板等。在此期间，能工程部自己处理的大多都已经处理。没有处理的及时联系了维保厂家及供应商。在特大暴雨中，及时的与各班组协同处理各漏雨点，并一一做好记录，从而使饭店的损失降到最小。

  (2)强电班组

  强电班组是饭店核心动力部门，在日常报修中，主要是饭店各个照明点的灯具更换较多;还有协助暖通班组维护好各个泵房的电器设备。

  (3)暖通班组

  暖通班组是饭店的水及中央空调的核心。在日常服修中，主要接到的报修是饭店客房的水路问题，空调制冷制热问题较多。在特大暴雨中，协助各班组及时处理了强电机房以及弱电机房的漏水问题。

  (4)it弱电班组

  it弱电班组是饭店管理软件、财务软件、以及网络问题的核心部门。在日常报修中，出现的问题主要是客房上网的问题，此问题我在20年度的工作计划中有初步的解决方案。还有就是由于it弱电班组的人员缺少，在弱电主管王延飞的带领下，克服困难，在保证饭店的正常运营下，合理安排，从而保证饭店会议的音响设备正常使用。

**应聘副总工作总结2**

过去的一年，酒店在探索中前进，在开拓中进取，积累了丰富的经验，取得了一定的成绩。现对今年工作总结如下。

一、不断加强员工队伍建设

以人为本，善待员工，是我们酒店一贯遵循的优良传统。员工休假制度、婚假、产假制度、工资调整制度、年终奖励制度及优秀员工外出考察学习制度等，无不体现了酒店对员工的深切关怀，多数员工的平均工资额超过了酒店效益的1%，而\_\_市一般私营企业员工的工资额仅在企业收益的5%左右，\_\_酒店每年在员工待遇上的投资就比一般私营企业多投资\_余万元。善待员工，不仅仅体现在员工工资的按劳取酬、多劳多得、水涨船高等方面，更重要的是在\_\_大酒店这个大舞台上，员工们的才华得到了充分地展示，\_\_大酒店已经成为广大员工实现人生观、价值观的场所。正如有些同事说，这里真正是能够体现能者上，庸者让，劣者下。

二、大力开展基础建设

在市场竞争激烈情况下，去年上半年顺利完成了三楼餐厅、旋转餐厅、员工食堂的扩建和改造。下半年又进行了二楼餐厅、客房的改建。连续施工，工程部同志在\_\_总监、\_\_经理的直接领导下，服从分配，听从调度，也付出了艰辛的劳动。扩建三楼办公室及主体楼暖气安装时，正值营销旺季，但前后在半月时间即投入使用，又一次创造了\_\_速度。

三、逐步完善管理制度建设

为了使酒店进一步走入规范化轨道，在\_\_总经理主持下，组建酒店管委会，解决了制度建设的根本问题，纠正了权力大于制度的错误做法，制定了公平、公正、公开的三公酒店管理制度，完善了人事制度、劳动用工内部机制和工资分配等方面的几项重大改革。

四、各部门的工作有了很大起色

工程部员工们始终做好自己的本职工作，默默在后台支持着各部门的工作，确保了酒店各项设备的正常运转。采购部在酒店大量资金投入装修项目的情况下，完成了酒店全年的采购任务，很不简单。公室和质检部在王主任的正确领导下，积极协调与外部职能部门的关系，为酒店的正常经营创造了一个良好的外部经营环境，尽量为酒店减少每一笔开支，加强了内部各部门的协调，对一些难点、疑点、热点问题及时介入，保证各部门的正常工作。

总之，在新的一年里，我们面临的形势严峻、任务繁重，同时，酒店也是大有希望的。困难与希望同在，挑战与机遇并存。让我们振奋起来，携手共进、顽强拼搏、埋头苦干、抓住机遇、迎接挑战，为开创\_\_大酒店更加美好的明天而努力奋斗!

**应聘副总工作总结3**

  为了把党风廉政建设的规定落到实处，以身作则，率先垂范，坚持做到要求别人做到的，自己首先要做到，要求别人不做的，自己首先不做。认真遵守领导干部收入申报、礼品登记和个人重大事项报告制度。在日常工作和生活中，注意从点滴做起，模范执行局里的各项规章制度。在接待来访、下基层检查指导工作等方面，带头狠刹公款大吃大喝和送礼歪风。自觉接受广大干部和社会各届的监督，注重与广大职工谈心交流，征求对自己和单位工作的意见、建议。

  一年来，在上级领导的关心支持下，在大家的帮助配合下，圆满完成了全年工作，主要有以下体会：一是领导的高度重视和大力支持的结果，二是各县区和相关科室共同努力的结果，不论是在名牌争创和三位一体质量电子监管网建设工作都是在领导营造的良好氛围和各单位紧密配合下才取令人满意的结果。虽然各项工作取得了一定的成绩，但与上级的要求和大家的期望相比，还有许多差距，存在一些问题和不足。主要表现在：思想解放程度还不够，创新意识有待于进一步加强；协调各单位、各部门的工作力度不够；深入基层调查研究工作做的还不够等等，在今后的工作中，我将进一步加强学习，提高自己的政治修养和理论水平，克服存在的困难和缺点，以强烈的事业心和责任感，扎实工作、开拓进取，为我市质量技术监督事业作出新的贡献。

  20xx年上半年，在市局、集团公司党委的正确领导下，坚持以《煤矿安全规程》和《质量标准化》为依据，以“科技创新”为基础，结合《新泰市煤矿企业安全生产技术管理业绩考核办法（试行）》要求，紧紧围绕我矿产能升级各项工作为奋斗目标，理清思路、诚信工作，勇于创新，有力地促进了我矿各项工作的顺利进行。回顾半年来的工作，我主要做了以下几点：

**应聘副总工作总结4**

xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

>一、回忆过去

1.对新销售区域的拓展。

以xx市场为重点开拓市场，培养了x个新客户，到xx年底止，总计销售金额为xx万美金。从xx年x月起，一共x个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为xxx客户xx和xxx客户yy的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为xx万美金，面对xx年xx对eu2标准的实施，历时x个月，xxcc汽油锯问题现也得到了解决。

>二、总结现在

1.产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为xx-xx天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

>三、展望未来

1.海外市场的开拓没有终点，xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!

2.我是从xx航天工业学院机电一体化专业毕业的应届生。刚到xx公司时，正赶上学校要做毕业设计，所以只在公司工作了几天就请了近半个月的长假。从xx年x月份毕业后，我就一直在公司工作。试用期这段时间里，在公司和部门领导的亲切关怀下，在各位同事的真诚帮助下，在我自己的不断学习、努力下，已渐渐融入到xx公司这个大家庭。

初入社会，开始了从一个学生向社会人士的转变。最让我满意的是xx公司的人与人之间的真诚与和谐的氛围。每个人都很亲切、很真诚，这里的员工就像家人一样，在这里可以感受到家庭的温暖。热门思想汇报我衷心的感谢xx公司的每一个人，每一个对我帮助过的同事。

试用期这段时间里，我接触到了很多新知识。由于以前学的是机械类的，专业知识也都是与机械电子相关的，对于质量体系我还是第一次听说。但是我并没有怵头，因为大学里不仅教会了我知识，更教会了学习方法和努力钻研的精神。因此，我不但要把工作做好，还要做的越来越好。世上无难事，只要肯登攀。通过三个月的了解，我对质量体系逐渐的熟悉起来。质量体系这块的工作比较繁琐，文件比较杂比较多，有些东西光看是记不住的，一定要亲自做几次才能真正的会了，熟练了。

记得刚开始在电脑上找文件时，要用很长时间，现在凡是做过的文件，我背着都能说出它存在什么地方。除了在办公室工作外，我也常去车间。跟着老师傅学检测。了解产品是怎样从毛坯一步一步加工成零件，再组装成成品的过程。了解如何检测最合理，什么样的工件用什么样的方法，检测室有哪些注意事项，工具、仪器怎样使用等。有时也去试验室帮忙，看看试验是如何做的，这更有利于我对产品的熟悉，了解其工作原理。

以上这些只是我列举的一部分，在xx要学习要了解的还有很多。这也是由我的工作内容所决定的。我相信我的表现能够给公司交上一份满意的答卷，我也有信心在今后的工作中继续努力，保持热情，为xx公司的发展贡献自己应有的力量。

**应聘副总工作总结5**

20xx年很快就要过去，回首过去，内心不禁感慨万千。这一年里，在公司、项目监理部领导张总和周总的悉心关怀和同事们的帮助下，通过自身的努力，我在各方面都取得了很大的进步，能够较好地完成自己的本职工作。在工作中我始终认真坚持公司“塑华厦品牌，创精品工程，提高公信力，做企业”的企业理念，牢固树立“以人为本、科学管理、公正诚信、依法监理、求新务实、精品工程、质量第一、顾客至上”的企业宗旨，尽心尽职，努力工作。

为总结经验，反思自身不足，提高自己的监理业务水平，成为公司更好更快发展过程中的一员，现就本年度监理工作情况总结如下：

>一、服从领导的安排，认真履行本职工作

1、接收到上级有关部门下发的各种资料、文件后，及时进行登记、归档，并及时分发给相关单位或个人。

2、按时完成工程资料的传递工作，当收到施工单位上报的各种资料后，及时对其进行分类和初步的审查，对于合格的资料及时分发给项目总监和各专业监理工程师进行签认；对于不合格的资料，及时返回给施工单位，要求其补充、修改、完善后重新报到监理部，并按程序对文件进行处理；来往文件资料均做到了收发登记，并建立了合理的台账。

3、完成监理部的文字处理工作，编制会议纪要、监理月报、网上平台、学习记录；配合各专业工程师做好编写工作联系单、监理通知单、监理细则等工作。

4、完成工程图纸及资料的收集、整理、汇总、编制和存档工作。

5、每天的资料管理工作，记入工作日志当中。

>二、规范自己的言行，提高现场工程管理水平

由于现场施工的需要，为了进一步加强学习和了解掌握施工过程，项目部张总和周总经常让我到施工现场进行监理工作，主要配合、协助土建工程师监督施工过程、工程验收以及负责旁站。初到工地，我积极主动接近施工单位与他们沟通，认真学习相关规范要求以及查看工程图纸，在专业监理工程师的精心指导下，逐步熟悉了一些设计图纸的有关规定和要求，有利于在现场开展监理工作。

此工程为住宅楼项目，工程的重点部位涉及到多道工序，一旦疏忽就可能造成工程质量事故，因此在旁站施工中，加强监控，严格监督各部位的施工，加强施工过程控制，要求施工单位严格按照设计要求、施工方案及验收规范进行施工作业，确保工程质量。监理记录是工程监理不可缺少的环节，在施工过程中，我做了详细的记录，每天都有完整的监理日志以及旁站记录。

在旁站施工过程中，做到明确浇筑构件部位、砼等级强度及砼的拌合方式、施工单位管理人员是否到位、施工机械及原材料储备状况、浇筑开始时间及结束时间、共计浇筑的砼方量、砼试块制作组数、坍落度的设计要求及实际抽查结果。在工程关键部位的施工时，做到提前到达旁站位置，检查施工准备工作，进行全过程旁站监督，及时完全真实地作好书面的旁站记录；对施工的各道工序作业，做好日常的监督、检查工作。发现问题要及时通知施工单位或监理工程师，做到发现问题及时向总监汇报，并督促施工单位整改落实及合格后，进行再次的复检确认。

在施工现场，由于专业知识和工作经验的欠缺，虽然遇到很多难题，但我依然坚守自己的岗位，尽职尽责地做好应该做的工作，虚心学习，逐步完善自己，不断提高业务管理水平。

>三、加强日常学习，努力提高业务素质

业务素质是监理履行职责的基础条件。作为一名年轻的监理人员，我热爱自己的专业，并热衷于对工作经验的积累。

>四、尽心履职，全心全意当好称职的员工

作为一名监理人员，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，保质保量完成；对自己份内的\'工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。

始终坚持以一个合格监理人员的标准要求自己，热爱自己的本职工作；有良好的工作作风和吃苦耐劳的精神；工作态度严谨，思想品德端正；遵守企业的各项规章制度；服从组织分配，认真完成监理部交给的各项任务。在工作中能高标准的要求自己，严格履行自己的岗位职责，发现问题根据情况做出处理并及时向领导汇报。在日常生活中，能够尊重领导，团结同事，协助有困难的同事解决生活与工作上的难题。

>五、存在的问题

1、在现场工作繁忙时，对监理资料疏忽大意，来往资料有时忘记登记。

2、监理日志及资料填写不够规范。

>六、今后努力方向

1、加强团队意识培养，增强内部凝聚力。

2、不断加强自身学习，提高自身专业技术能力。

3、增加对监理资料的重视程度，严格按照公司内部管理制度将监理资料规范化整理。

4、应对每道工序的重要部位做到心中有数，对此严格控制，监理必须到位检查验收。

5、做到口勤、脚勤，少讲外行话，尊重施工方的技术人员，树立监理形象。

6、遵守公司的各项管理制度，协助工程师开展好工作。

在监理工程师的指导下，深入详细检查施工各部位和环节，尽量做到事前监理，善于发现问题，一发现有出现问题的苗头马上制止，避免问题的发生。发生问题了查找出现问题的原因尽早处理，处理不了的问题和重大问题及时向监理工程师汇报。

团结同事，热爱自己的本职工作，有良好的工作作风和吃苦耐劳精神，工作态度严禁，思想品德端正，遵守公司的各项管理制度，严格遵守监理“八不准”，日常工作中严格履行自己的岗位职责，认真完成领导交给的各项工作。

总之，作为一名监理人员，要严格要求按国家规范、设计图纸施工，在工作中努力学习，不断总结经验，吸取教训，真正让理论指导实际、结合实际，为公司的管理工作贡献自己的力量。努力将自己的专业技术水平提高到一个新的台阶。

从事监理工作，懂得再多也嫌少，绝不能满足于现在，因此我明年我依然要多问、多学、多做，按照工作需要逐步深入的学习好各项专业知识。工作生活上遵守公司的各项管理制度，加强团队意识培养，进一步融入我们这个集体，并且利用业余时间多学习一些规范多看一些相关论文，提高自己的业务水平。也希望公司多组织一些对我们新员工的培训，使我们能更好的适应这份工作，这样我们就可以多为公司做一些事情。

**应聘副总工作总结6**

各位领导、同志们：

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间，XX年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为\*\*事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就\*\*事业部市场经营状况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙\*\*及各位领导厚爱，从XX年7月担任\*\*事业部营销副总，进入\*\*事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留\*\*万元（基本上无法收回），应收款遗留\*\*万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。

在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了\*\*、\*\*、\*\*应收款共计\*\*万元。并就\*\*公司要求的质量索赔事宜同\*\*高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在\*\*的理解、支持、配合下，至XX年8月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失\*\*万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在\*\*新开发的客户中，成功地处理好了同\*\*的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。

另外，在同\*\*分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和\*\*公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们公司的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对\*\*事业部的指示，为\*\*\*事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1—6月份产品销售额同比去年同期增长了145。2%。总而言之，这离不开集团的领导，特别是\*\*兼任事业部总经理后的英明决策。在担任\*\*事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户\*\*公司产品、法国\*\*产品、\*\*产品都非常稳定，\*\*系列产品已经全面投产，订单也增加了。而\*\*的产品实现了系列化，\*\*产品也已经全面投产。

下半年，遵照\*总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的.\*\*、\*\*及正在联络的\*\*及\*\*几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为XX年\*\*事业部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

>对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：

1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；

2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；

3、加强组织协调能力；

4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；

5、继续加强国内市场开拓工作。

以上是我的汇报，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在\*\*\*事业部发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，刚刚过去的一年里。确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

要把握好现在和将来。以下方面的考虑上，没有辉煌的过去。今天我参加部门主任职位的竞争：

梅花香自苦寒来”道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。公司组织的学习争做式优秀员工的活动中，深深懂得“宝剑锋从磨砺出。认真学习，体会精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

平时爱读营销方面的书籍，拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。热爱是最好的教师”热爱业务工作。也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。工作中，严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

XX年里，如果能够竞聘成功。会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

做细市场。消灭空白市场，继续加大市场开发力度。进一步开拓市场。构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，加强学习型组织的建立。不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

出发时要做工作安排，制定详细的工作计划。平日的工作中。制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，搞好农化服务。与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者—农民。

完善客户档案。XX年里，加强客户关系。会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”精神，扎实工作。和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

会尽职尽责勤奋工作，相信我不会辜负大家的希望。与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

还需要实践的检验，以上是下一步工作的想法。还需要领导和同志们关心帮助支持。如果我竞争不成功，将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

**应聘副总工作总结7**

转眼间入职已一年多了，根据领导的工作安排，主要负责酒店楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20\_年度工作情况作简要总结。

一、厅面现场管理

礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。建立酒店案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集酒店顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，酒店所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、员工日常管理

新员工作为酒店人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。结合工作实际加强培训，目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常酒店案例分析的形式进行剖析，使员员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

三、工作中存在不足

在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力。

**应聘副总工作总结8**

  1、我组织矿技术人员在做好本职工作的同时，加班加点，完成了本矿五年发展规划，为我矿今后的发展指明了目标，是我矿比较全面的技术性资料。

  2、定期召开技术例会，不定期召开专题科研管理会议，解决安全生产方面的技术问题。

  3、在矿普及科学知识，锻炼和提高专业技术人员的业务素质，推进信息化工程建设，使本矿管理工作现代化。

  4、不断学习，不断进取。做为一名总工程师，我深感自己肩上的责任重大，为了不使自己落伍于时代，我经常查阅技术刊物，了解掌握先进的煤矿技术知识，认真学习业务知识，不断提高自己的工作能力，争取更大工作成绩。

**应聘副总工作总结9**

  认真学习\_理论、“三个代表”重要思想和党的\_精神，深入贯彻落实科学发展观，深刻领会其基本内涵和精神实质，确保在政治上、思想上、行动上与\_保持高度一致。认真学习《中国\_党内监督条例（试行）》、《中国\_纪律处分条例》和《中国\_党员领导干部廉洁从政若干准则》等有关规定，筑牢拒腐防变的思想防线。通过加强学习，提高了对上级政策、方针的理解、领悟能力，同时也提高了自己的思想政治素养和理论水平，为更好的开展工作奠定了坚实地理论基础。

**应聘副总工作总结10**

  上半年以来，我虽然各项工作有了一定进步，但距组织、领导要求还有很大的差距，一是工作中重点不突出，学习思维保守，视野不开阔，创新发展意识不强，工作中遇困难时存有畏难情绪思想，二是有时对自我学习、自我提高抓得不紧，理论水平提高慢。这些缺点和不足都有待于今后工作中努力改正和克服。

  我决心继续发挥敢于吃苦、不怕吃苦、团结同志、听从领导安排、服从领导指挥的好传统，干好各项工作。在工作中将取长补短，改进不足，团结一致，尽职尽责，以百倍努力为我矿安全生产贡献所有力量。

  20xx年我担任椅棋煤矿总工程师一职，主要负责全矿的技术工作，搞好矿井采掘衔接，保证矿井可持续发展；坚持技术进步，积极研究推广应用新技术、新工艺、提高矿井装备水平；组织矿井工程设计，简化开拓布置，优化矿井各生产系统；严把作业规程、操作规程、安全技术措施审批关，组织制定矿井重大灾害预防和处理计划，编制矿井重大灾害应急救援预案；负责抓好一通三防、矿井防治水和职工培训工作。近一年来，在恒鼎公司的正确领导下，我紧紧围绕本矿的工作思路开展工作，我将自己一年来的工作、学习和思想总结如下。

**应聘副总工作总结11**

  一年来，我感到既充实，又欣慰。我和同志们一起并肩战斗，不仅增强了凝聚力、亲和力，也获得了许多有益的启示，工作能力也得到了一定的提高。

  总结一年来的工作，有成绩也有不足，不足之处和努力方向主要有三个方面：一是要提高政治理论水平，拓宽工作思路。特别是对工作中可能出现的问题和困难，要注重从总体上把握，增强工作的预见性；二是要防止急于求成。对工作的部署和要求，要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，人性化管理；三是要避免苛求于人。现实生活中人们的认识水平、个体素质永远不会停留在同一个层面上，因此凡事不能同标准、同档次的要求，在大原则的前提下，要因人因事而宜，要注重把大家的积极性发挥好、保护好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

  新的一年，我深知自己肩上的担子会更重，任务更艰巨，但我有信心和决心在公司的正确领导下，解放思想、转变观念，振奋精神、开拓奋进，不断提高工作水平，为把公司的各项工作推上一个新台阶而努力奋斗。

  最后，我衷心的感谢公司对我的培养和信任，感谢公司领导对我的关心和爱护，感谢同志们对我工作的大力支持。

**应聘副总工作总结12**

同志们，20xx年即将过去，我们一起回顾过去，发扬成绩，总结经验，吸取过去存在不足的教训；我们一起展望未来，不断进取，扎实工作，促进公司各项工作更上一层楼。

>一、一年来工作回顾

公司今年以来在畜牧局的领导下，在公司各部门的通力配合下，在各位职工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了各项工作的落实。一是建章立制从而保障各项工作有章可循，有据可依。

众所周知，没有规矩，就不成方圆，严格执行公司的各种规章制度，针对职工独立面对养殖户和人员文化素质参差不一的特点，先后制定和完善了上下班、营业员和收款员交接与管理、车辆派遣、会议制度和会议纪律等，通过各项规章制度的建立，规范了职工行为，从而保障了工作有章可循，有据可依，增强了职工按章办事的意识，提高了职工按章办事的自觉性。二是积极备应对GSP验收工作，确保GSP验收如期通过。

20xx年是GSP验收的最后一年，我们公司上下一心，以GSP验收为契机，在畜牧局的领导下，进行了门面和仓库的基础改造，对公司职工进行了培训，使公司上下焕然一新，一次性的通过了上级GSP验收组的验收，成为大冶市第一家通过GSP验收的兽药经营企业。三是坚持“一个中心、二个基本点”开展工程建设。

一个中心，就是以经济建设为中心，公司所有职工始终紧紧围绕这个中心开展工作，大家心往一处想，劲往一处使。积极向上，以忘我的精神，兢兢业业地工作，体现出了高度的责任感和紧迫感，从外部因素的协调到内部人员的沟通无不体现出了公司职工的爱岗敬业之精神，无不凝聚着公司全体职工辛勤劳动之汗水。公司经理处处以身作着，时常正当人们沉浸在梦乡里时，仍在默默无闻地加班加点，他不计个人得失，努力工作，他不仅要担起公司内部协调和养殖户咨询的工作，而且还要担负着公司采购方面的谈判，处理那些最繁琐而又必须耐得住忍得气的外联事务上，他不厌其烦地奔波在有关政府职能部门的沟通、协调、谈判的艰辛路上，他忍着腰痛的折磨而不知疲倦地为解决公司问题而努力工作。

二个基本点，就是以公司利益和行政管理为基本点。在保障公司利益上，全体职工思路清晰，树立了不浪费不铺张的思想，群策群力，做到了精心组织、科学管理，对公司经营的兽药产品做到了有预见性和前瞻性，能够及时把握第一手资料并速迅向公司报告，为公司准确地作出决策起到了积极作用。比如在发现养殖户来买呼吸道和肠道药物增多时及时地报告给公司，使公司及时的组织产品，同时也避免了客户的流失，在行政管理上，分工不分家，协同配合、任劳任怨、互相帮助的意识不断增加，体现出了团队的精神，我承担着业务协调，处理各种烦事、难事，如果以足球场上的站位比喻，就是一个优秀的后卫，为守门员减轻压力，为经理分忧。表现出了一个职工的应有素质，在大量的日常事务，却还要担负起公司的司机，在接待外来宾客时，做到礼仪有节、热情有度，加班加点到深夜，却不叫一声苦和累，

>二、存在的问题：

同志们，我们在看到成绩的同时，应该更要清醒地认识到存在的不足。自我被组织任命为副经理后，我感觉到在工作中有了压力，也有了动力，进行了对比和查找，发现确实存在着亟待解决的问题：

一是本位主义严重，责任意识不强的现象在一定程度上还存在。同志在工作中认为各扫门前雪，就是完成任务，所以就有事不关己高高挂起的思想，工作中缺乏积极性、主动性，强调客观多，自我反省少，遇到困难绕道走的多，想办法去主动解决的少，个人小算盘的思想多，奉献的精神少等等，这些现象的存在，固然与员工的文化结构、社会阅历有着一定的联系，但我感觉更多的还是在于主观意识上存在着一定的偏差，认识上有一定的误差。我们身边不是有榜样吗，他们共同特点就是忘我地工作和奉献精神，所以我们应自觉地向他们学习，克服本位主义思想，增强责任意识的自觉性。

二是团结协作意识不强的现象在一定程度上还存在。同志们，今天我们能走到一起共事，这是一种缘分，所以我希望大家要珍惜这种机遇，俗话说以和为贵，和气生财就是这个道理。但在我们的队伍中，确实存在着不和谐的一种潜在意识，这种思想要不得，我在这里不具体点出，望能引起重视。我们大家都在为公司做事，同时公司也给我们提供一个展示自己的舞台，在这个舞台上难免会有一些碰撞，但不要动不动就吹胡子瞪眼睛，要知道一个人对一件小事的处理上就能体现出修养和素质的道理，在这里我送给大家一句话，那就是一个民族的素质叫文化，而一个人的文化叫素质，希望大家慢慢品尝之道理。

三是行政管理上失之于软、失之于宽的现象在一定程度上还存在。当前的主要工作是以兽药销售为中心，所以在员工思想上或多或少存在着大事不犯，小事不断的思想。比如请销假制度上我们就是做的不好，会议纪律强调不能接听手机就是无法有效地得到控制，事后的.信息反馈养成就是不习惯，各种协调不及时，交接班的程序不清楚，这些就是管理上存在不严的现象，所以在明年的工作中这将作为一项重要工作来抓，在这里我特别要提醒的是千万不要有吃在碗里看在锅里的狭义意识，我们干工作就是要脚踏实地地干，要清清白白地去抓，不要做打擦边球的事。

>三、20xx年的工作打算

同志们，20xx年将是GSP建设的关键一年，同时也是我们公司开始启动建设的关键年，所以我们要紧紧围绕“一个中心，两个基本点”来开展工作，使工作更上一个台阶，20xx年的工作主线是：

（一）继续抓好经济建设这个中心，确保公司建设整体推进。

20xx年公司任重道远，兽药销售直接关系到公司社会效益和经济效益，所以全体员工必须要以高昂的斗志，顽强拼搏的精神投入到销售工作之中，发扬公司倡导的责任、创新、卓越的企业文化，为公司出谋献策多作贡献。以经济建设为中心，首要的是要以业务技术服务为中心，这是核心。所以我们要群策群力，要发挥自己的优势，积极学习各种畜牧新技术；其次是抓好服务接待工作。使养殖户愿意和我们交朋友，所以我们一定要以快节奏、高效率的工作作风，以求真务实的工作态度，以讲究经济建设整体推进的思路，抓好各种畜牧技术服务的建设，实现养殖的优质、高效、安全、低耗之目标。

（二）抓好员工素质建设的`前期准备，实现公司健康发展。我们一定要牢固树立这样的一种观念，即员工素质的好坏可以决定公司的发展，我们一定要有紧迫感和危机感，一定要按公司的整体思路，抓好员工素质建设；我们一定要努力实现公司关于抓好员工素质建设的时间点，具体时间点是：在20xx年第一季度要完成抓好员工素质建设的思想工作；第二季度要抓好员工素质建设动员；第三季度要抓好员工素质建设实施工作；第四季度抓好员工素质建设建设考核。

（三）大力倡导团结协作之精神，健全和完善各种规章制度，着重解决本位主义思想和失之于软、失之于宽的现象。

20xx年，公司将根据实际情况，吸取20xx年的一些教训，将相继进行对各种规章制度再完善、再补充、再制定，来规范我们的言行以保证各项工作的落实。公司全体员工必须要牢记团结是做任何事的保障，必须懂得分裂思想的危害性，不论是自己还是别人，我们就是一家人，所以要求大家不要背后议论，求全责备，不要斤斤计较，在这里要强调一点，公司每个干部职工所做的工作是受公司的指意去执行的，如果有哪方面不足，应多多提醒、相互包容，要有宽阔的胸怀，不要做一个低级趣味的人，要做一个大肚能容天下难容之事的人，做一个高尚的人。在这里我同样要敬送一首词给大家，希望员工们能从中感悟到人生的一些哲理，即是：手把青秧插满田，低头便见水中天，身心清静方为道，退后一步是向前。（四）要坚持清廉从政、清廉从工、廉洁自律的原则，做到走在河边不湿鞋。

同志们，人们面临的最大困难就是怎样战胜自己，把握自己。明年我们面临的问题就是经济建设将逐步全面地开展，公司的工作量越来越大，同时面临的各种诱惑也越来越大，在酒绿灯红的诱惑下，怎样战胜自己、把握自己值得深思。我们做人要有一个底线，要有良心，千万不要出现用公司的利益换取个人资本，尤其是管钱的人、管权的人、管物的人、管人的人，这四种人更要如此，公司决不能出现经济上去了，人员却落马了的事，不要有天高皇帝远，猫关在牛棚里出入自由的思想。近年来，从报刊、新闻媒体等披露了不少的以权谋私而纷纷落马的事，所以希望大家引起重视，做到警钟长鸣。要防止“落马”事件发生，除了建立完善的监督机制外，重要的是要加强自身修养，多学习，提高免疫力。这里要说明的一点是监督机制只是一种措施，它对意识健康的人是毫无意义的，所以不要把单独执行任务和必要的监督混为一谈，要有本质的区别。

同志们，只要我们团结一致向前看，时刻以公司的事业为重，提高责任感和紧迫感之意识，我相信没什么困难能阻拦得了我们前进的步伐。新年即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、新年快乐、合家欢乐！同时拜托你们向家人传达公司对他们的问候！谢谢大家！

**应聘副总工作总结13**

慌张而忙碌的20xx年即将过去，作为公司主管工作的副总经理，我可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。盘点这一年来的工作，有艰辛的汗水和泪水，更有收获硕果的成功和喜悦。下面，现将本人一年来履行岗位职责情况和党风廉政建设执行情况总结如下，请指正：

>一、20xx工作回顾

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。我积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路。20xx年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标：

（一）完成xx的投标任务并顺利中标。20xx年年底，公司一直跟踪的xx通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于xx、xx与公司之间，进行多方面的沟通协调；另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，xx于20xx年x月x日顺利中标；

（二）精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程；

（三）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，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在20xx年x月份接到xx投标信息时，由于xx项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，xx于20xx年x月x日成功中标，中标额达x亿元；

（四）在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违纪现象的发生。

>二、工作中存在的不足

①管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后；

②管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”；

③苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

>三、下一步的工作打算

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的\'到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

（一）加强理论学习，提高管理水平：

本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

（二）改进工作作风：

坚持求真务实，努力把工作做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

（三）营造和谐的工作环境：

保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的中心工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

**应聘副总工作总结14**

各位尊敬的集团领导：

20xx年，xxxx物业在集团公司的正确领导下，紧紧围绕集团公司下达的各项经营任务指标，集思广益，群策群力，在全体员工的共同努力下，开创了xxxx物业持续稳定、健康发展的新局面。预计20xx年营业收入xxxxxx万，完成集团下达指标的xx%。完成利润总额270万元，完成集团下达指标的100%。现就本人20xx年度的主要工作述职如下，请予审议：

>一、率先垂范，以身作责，加强自身作风建设

作为物业公司的支部书记和总经理，我清楚的认识到自己所肩负的各项工作职责和义务，深知带领全体员工实现企业和员工持续长远的发展，做好国有资产保值增值，责任重大。

廉洁自律是对党员干部最起码的要求，一年来，作为物业公司的带头人，我能牢记责任，在千头万绪的实际工作中，时刻绷紧廉政建设这根弦，始终把廉洁自律、纠正不正之风当作大事来抓，从严要求自已。在生活上勤俭节约，能远离享乐主义思想，能抑制奢靡之风，自觉抵制不健康思想和价值观的影响。

在过去一年里，我们对公司的重大经营决策、重大项目安排、大额资金运作、项目招投标等事项，严格遵循“公平、公正、公开”的原则，采取班子成员集体讨论、保证了决策的科学化、民主化。

>二、20xx年度主要工作回顾

(一)推行目标责任制，明确各级责任，促进企业健康发展

年初，我在与经营班子成员达成共识的前提下，将集团下达的总体目标进行有效分解，代表公司与项目主任分别签订《项目经理目标管理责任书》。公司总部从组织、计划、分工、推进和考评五个环节入手，细化指标，明确责任，强化督办，严格考评，使目标责任制真正落到实处。

(二)创新求变，全面开发顾问项目，调整收入结构

20xx年，公司继续致力于改善收入结构和盈利模式，极力拓展高回报的顾问项目，成功签下了xxx等顾问项目，增加年度收入近百万元。其中更以xxx项目为基点，派出精兵强将，打造优质顾问团队，形成品牌效应后顺势而为，陆续拿下xxx等顾问项目，在顾问项目市场的开拓上打了一场漂亮的攻坚战。

(三)务实求真，深耕业主资源，切实推行多种经营

随着业主对物业服务社会化、专业化需求的增强，为物业管理的多种经营提供了无限商机，生活超市、食堂、接待中心(招待所)等都可成为我们的创收点和盈利点。xxxx物业服务的业主潜在需求市场大有潜力可挖。20xx年，除了鼓励电梯服务中心、绿化养护中心对外承接业务创收外，各项目也着力为业主提供会议服务、花卉采购、洗衣服务等延伸服务，与xxxx等单位展开的合作并也取得了一定成效。

(四)完善流程，改革考评方式，促服务质量提升

物业公司的一事一物皆品质，一举一动皆服务，服务品质是物业管理企业的生命线。20xx年，公司重新制定了前期介入工作流程、营销会所服务流程、送餐服务流程等一系列服务体系规程，使之更具有实操性和指导性。我还亲自带领副总经理、部门经理，参与项目的交叉考评和夜间查岗。通过对各服务处的保安、保洁、绿化及客服务质量进行交叉考评，一方面使项目之间的联系更为紧密;另一方面在检查中寻找各项目值得学习借鉴的优点、亮点，同时也提出不足之处，对各项目负责人触动较大，取得了较好的效果。

>三、存在的主要问题管理方面存在的问题：

目前，由于项目发展过快，中层管理人员出现断层，特别是顾问项目需要的通才、全才特别匮乏，应当引起重视。我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离管理精细化、效益化还有一定的差距。如：

1)在品质管理方面，质量管理体系与实践的.不适用导致运行文件与执行脱节，制度都挂在墙上，说在嘴上，就是落实不到行动上。品质管理流于形式，加上管理人员水平参差不齐，部分项目品质自检意识淡薄、服务被动，造成品质下滑。

2)多种经营和全员营销机制虽已开始推行，但目前收效并不明显，员工的积极性未能充分调动起来，相关业务种类、激励机制均有进一步探索和完善的空间。

>四、20xx年的工作计划

(一)收入拓展方面

1、进一步提升项目的物业管理服务质量，不断提高业主对物业服务的满意度，同时公司也将加强与业主单位的沟通，争取上调部分项目的物业管理费。

2、依托xxxx品牌，以xxxxxxxx为中心，大力拓展物业管理项目、食堂餐饮服务项目及物业顾问服务项目;

顾问管理工作也要敢于创新，搭建在线式顾问工作平台，完善、改进顾问项目的作业流程，建立科学的运作体系，通过任职资格认证、在岗培训，通过顾问工作指引、项目任务书、顾问报告专家组现场指导等形式，提高顾问项目品质受控性。

(二)品质管理方面

1、简化和修订公司层面的运行文件，通过完善和细化项目工作文件，使服务流程化、标准化。

2、借鉴行业内已有成功经验的“楼栋管家”模式，强化对客服务功能的落地，加强项目内部自检监管力度。

3、以结果为导向，持续深入推进目标责任制。

目标责任制推行一年来，有成绩、有改进，但也存在一些不足之处。考核结果与主任的升降奖惩的相关性不强，缺乏统一的考核尺度和明确具体的硬性措施，如何将任免制度、能上能下制度、奖惩制度等与绩效考核结果更好地结合起来，是我们新的一年需要共同面对和解决的问题。

20xx年全面完成集团下达的各项经营指标，一年来我们的各项工作可说是倍感压力。阳光总在风雨后，新的一年，机遇和挑战并存，我们有理由相信在集团公司的支持、关爱、帮助下，通过全体员工的精诚努力，协同奋进，xxxx物业在跟随集团公司发展的同时，也将实现公司和员工价值的最大化，实现公司业绩和员工事业的可持续性发展。

**应聘副总工作总结15**

>一、全年工作情况

（一）明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产20xx年对我们广州工程处来说是极不平凡的一年，也是我历年来在生产组织上最为困难的一年，项目总经理工作总结。由于受雨季时间长、施工作业面紧张、地方关系协调困难等诸多不利因素的影响，始终制约生产的全面展开。面对困难，我一面分析生产形势，积极采取措施，协调好各方面的关系，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了施工生产的顺利进行，较为圆满地完成了各项施工生产任务。

1、强化生产准备的充分性。针对工程项目点多面广，战线较长、施工难度大的实际情况，重点抓了施工前的组织准备、材料准备以及设备、施工机具准备，体现施工准备的充分性，争取了主动。及时的组织技术、材料、预算等部门对施工方案进行敲定，明确了工期、质量、安全目标，为完成生产任务奠定了基础。

2、强化生产组织的严密性。针对工程施工任务量较大，始终坚持生产例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各机组每个阶段的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和专业办公会，帮助机组科学合理地安排施工顺序，研究和确定了施工方案和施工计划，确保了各机组今年生产任务的完成。

3、强化生产计划的严肃性。我主要抓了生产计划的执行和考核，对生产会议确定的各项目阶段性工期，加大了督查力度，并采取超常规措施，及时纠正偏差，确定整体目标和阶段目标，明确主攻方向，突出重点，各个击破，取得了明显效果。

4、强化施工管理文明的有序性。在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板起步一抓到底。实践证明：抓而不紧等于没抓，抓而不实等于白抓。通过对现场管理的常抓不懈，各机组的施工现场均达到了文明施工标准，树立了公司好的品牌与形象，受到了业主的普遍好评。

5、靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握各项目生产的第一手材料，并与项目部同事一起深入工地，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，进一步加强监督和检查的力度。提高了工作效率，有效地促进了各机组的施工进度。

（二）加强安全管理工作，做到生产无事故。

坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；对施工人员、操作手、驾驶员加强了安全教育，强化了全员的安全意识；切实落实安全生产责任制，保证了昆大管线项目部安全管理工作的平稳运行。

>二、加强自身廉政建设，牢固树立服务意识。

做为一名领导干部，我深刻认识到廉洁奉公、勤政为民的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该去的地方不去，不该做的事情不做，保持一名\_员清正廉洁的本色。

>三、总结经验，加强学习，努力做合格的生产管理者

为了适应新形势、新任务、新工作的要求，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次。并以党员先进性教育活动为契机，进一步理解了新时期保持\_员先进性的基本要求，在政治、思想、作风等方面有了较大收获。同时，我还能够从其他领导同志身长汲取优点和长处，弥补自身不足，努力做企业合格的管理者。

>四、存在的不足

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和群众的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

1、有时因工作忙，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需进一步提高；

2、由于在心理上总是想把工作干得出色，把项目部的生产组织得更好。特别是今年生产任务繁重，感觉压力大、担子重，造成工作中比较急躁，工作方法有待进一步改进，领导水平和领导艺术还需加强。

以上是我在20xx年的主要工作。由于水平有限，在工作中难免会存在不足之处，恳请领导、同志们给予批评指正。在新的一年里，我将正视困难，团结同志，改进不足，使昆大管线项目部的生产管理工作再上一个新的台阶。

**应聘副总工作总结16**

回望即将过去的20xx年上半年，这半年里在公司领导的关怀与指导下，基本完成了公司交付的各项工作任务。在小区客服中心工作期间，我通过学习掌握了怎样去做好服务，怎样去处理客户提出的问题。在这一年来，带领客服中心员工认真学习贯彻公司关于开展综合素质教育，提高服务水平。始终将安全管理放在首位，具体总结如下：

>一、具体的工作

1、做好保安队日常安全管理业务的培训工作。

2、组织学习和演练提高消防预防和应急处理能力。

3、做好设施设备的日常检查和外判单位的监督管理工作。

4、做好保安队日常安全管理业务的培训工作；组织学习和演练提高消防预防和应急处理能力；做好设施设备的日常检查和外判单位的监督管理工作；对住户违章装修的监管和跟进处理，如：xxA6—202房住户，在装修中不听客服中心工作人员的劝阻，依然我行我素在房梁上打孔和在平台上违章搭棚，问题非常严重。客服中心依照物业管理条例，发整改通知书和现场取证，并将相关证据上报政府相关部门。

5、努力配合公司将小区打造成一个和谐文明小区，经常带领员工上门了解小区孤寡老人的住居和生活情况，这一举动得到了住户的一致好评。

6、带领员工发扬敬业奉献精神，如：x月7日天降暴雨，在抗洪行动中从晚上2点开始至早上6：30分，小区全体员工发挥了崇高的爱岗敬业精神，无一人中途离场，有效的保障了小区的财产安全。

7、严格要求自己努力做好服务工作，认真了解小区住户反映的.问题，实地察看发现问题，坚持以人为本，用心服务的原则，以积极认真的态度跟进、落实、解决每一个问题。如xx学校绿篱过高过长影响住户出行，清理了7—1—101利用出租屋堆放化学物品。圆满协调了5—3—804住户天花板漏水的纠纷等。

>二、存在的问题

一年多来在公司提高综合素质教育的影响下，员工对服务意识有了转变，但是在工作中等工派的现象依然存在，员工在工作中不会主动去发现问题，有一定的依赖性。文明礼貌、服务用语还没有养成习惯，工作效率低，领导不在就松散。要解决以上存在问题，加大执行力，是我们下一步提高综合素质教育的重点，通过业绩考核，岗位问责制度来遏制员工松散和混日子的不良习惯。小区服务工作使我深深的体会到，高效、认真、情切、用心的服务，才能在现代日益竞争的服务行业中站稳脚跟，才能满足现代人们对现实生活的服务需求。

在新的一年里我还需要加强学习，配合发挥保安部的职能作用，主动去了解小区治安动态，了解员工思想动态，稳定队伍，主动去发现存在的问题，搞好保安队伍的建设和业务指导培训工作，为公司的发展尽自己的一份力。

**应聘副总工作总结17**

紧张繁忙20XX年即将过去，《矿业集团》的房地产项目即将迎来全面发展的20XX年;正是这充满机会与挑战的房地产市场，给了我一个参与《矿业集团》发展的机会。自今年x月受聘xx房地产开发公司总工程师后，在董事长的领导下,以及公司各部门领导和全体员工的帮助下，我以一个职业经理人的工作态度一直认真履行着自己的职责。

>一、20XX年工作总结

(一)明确自己职责(总工程师的职责)有的放矢工作

1、主要职责是为集团开发项目提供决策依据：负责集团开发项目策划定位、可行性研究、实施方案的编制与研讨，为集团所开发项目把关;

2、全程参与项目实施管理：

1)对项目定位、营销策划、方案规划、销售方案、施工方案、施工图设计等进行审核与督导;

2)招投标阶段(设计、施工、监理、设备采购、材料供应等)的技术标书评审与合同中技术部分的审核与鉴定;

3)直接参与施工阶段的安全文明施工、技术质量监督、施工进度监管，制定各项管理制度;负责组织处理项目部工作中出现的技术问题。

4)负责制定本部门工作目标、工作计划，并组织实施。对实施情况进行检查、总结、汇报。检查合同执行情况，组织参加工程的施工巡查、抽验、联检、检测、阶段性验收和竣工验收。

5)在总经理授权范围内代替总经理审批项目部报送的技术文件。贯彻实施工程建设标准、规范、规程。主持处理工程中的\'重大技术问题、安全事故、专家论证等专题会议;协调相关单位(部门)的技术工作。组织对本部门的绩效考核。

6)协助总经理完成项目定位、营销策划、广告宣传、施工管理、售后服务审核。做好项目交竣后的善后工作。

(二)入职后完成工作情况总结

本人在入职的一年多时间里，尽我个人所能一直在努力完成公司领导交办的各项工作。从今年x月份开始公司领导安排我主要跟进xx项目的开发推进。认真研究该项目的各项特点，针对项目的问题提出个人建议，使项目尽量规避弱点，发挥项目优势;与公司领导共同商议解决方案，并逐步实施。在参与xx项目管理后，根据本项目合资开发的特点，编制了合资公司的基本管理流程及各部门、各岗位工作职责，推荐公司参考。根据项目开发需要，编制了项目总体开发进度计划报公司领导参考。编制完成了本项目的成本核算。

同时配合公司领导跟进xx项目，开展市场调研提出个人意见供公司领导参考;编制了xx项目的成本核算报告提交公司领导。配合固始项目推进，提出个人修改建议。配合货站街项目推进等。每项具体工作都逐一向公司领导做了详细汇报，在此不再赘述。完成了大量的文案工作，为各个项目开发提供参考，做的了尽职尽责。

在xx项目推进中主动联系办事处、村委会、\_、建设局、设计院等相关单位，为项目推进与各方协调，取得了场地渣土开工清运、文物勘探备案以及项目实施中必须公开招标的要素等成果。

>二、明年工作计划

(一)努力学习公司文化，不断提高自身素质和综合能力

因本人多年的职业经理人工作环境，缺少政治学习及政治素质的提高，自参加《矿业集团》后，认真参加公司的每次政治学习，感受至深，对自身政治素质的提高起到决定性作用。入职这一年来对《矿业集团》的公司文化有更深的了解。我会认真遵守集团的各项规章制度完成职责范围内的各种任务，绝不违反集团各项规章制度，在今后的工作中还要不断学习努力提高自身素质，为我在下一步完成公司各项工作任务打下良好的政治基础，认真完成本职工作及公司交办的各项工作。

(二)抓好项目实施

国安房地产开发公司的每个开发项目，都是集团发展的总重之中;所以，我要发挥个人在专业技能上的特长，按照集团公司整体发展的计划，有步骤的稳步推进计划实施，确保每个项目顺利开发。

首先需要实施的是xx项目，该项目即将全面开工，一定要在项目的规划设计、施工管理、营销策划等方面为公司把好关;作为公司总工程师，我深知自己的担子和责任重大。因此，下一步的工作重点将从以下几个方面展开：

一是加快合资公司技术团队的组织与建立，打造一支技术与管理实力较强的团队。

二是建立一整套行之有效、完整有序的管理工作制度，使技术管理与施工管理同步发展，确保各项施工有条不紊的进行;

三是全面抓好xx项目的修建性详细规划与施工图的设计,严格控制成本;

具体工作重点是:

1、根据村委会户型统计督导设计院调整建筑设计方案，调整基础施工图的设计，确保尽快施工;

2、根据设计方案调整尽快完成修建性规划方案设计及其设计方案评审、定稿,在方案通过报批后,督导设计院完成全面施工图设计; 尽快完成审图工作;

3、协调集团经营处组织好各个相关项目的公开招标工作;

4、尽快完成地质勘查工作，确保建设项目的设计与工程施工的稳步进行;

5、督导监理单位完成监理大纲及实施细则;

6、督导施工单位编制施工组织设计、项目全面施工进度计划，抓好全面施工管理，确保安置村民顺利入住;

四是协助公司领导审核各个项目的策划定位，力争为集团创造最大效益;协助蓝城公司完成xx项目的策划定位、项目规划、营销计划;

>三、改进不足、认真计划、落实到位

在xx项目的推进实践中，我也有很多不足的地方，比如人际关系不熟，缺少与相关部门的沟通，影响了工作效率。在下一步的工作中要与各相关部门多沟通多请教，尽快进入角色，确保项目顺利推进落实。

根据集团要求，科学编制项目实施计划、管理制度、岗位职责、考核制度，建立完整的管理体系，用科学的管理、有效的制度为项目推进保驾护航。在管理上做到制度到位、职责到人、考核有凭、奖惩有据。

下一年的工作中我会立足本职，爱岗敬业，勤奋工作，勇挑重担，带领项目全体员工攻坚克难，争创一流业绩，甘于奉献，廉洁从业，努力为《矿业集团》的振兴作出自己的最大贡献。

**应聘副总工作总结18**

五个月的试用期说快也是真的很快，小半年的时间就这么不知不觉地，在一周一周的工作中过去了。因为我是直接面试的公司设计部经理，已经属于中级管理层，所以试用期的时间会长一点，整整五个月。在这五个月里面，我通过自己的努力工作，以及基本摸熟了公司的工作流程，以及设计部经理需要做的工作。在这五个月里面，我也与同事们相处的很熟悉了，用自己的工作赢得了他们的尊重和认可。相信这段时间的试用期考核，我做的还是比较到位的。下面，就我的试用期到转正的五个月工作做一下总结吧。

>一、衔接上下级，做好对接工作

因为自己的上一份工作，就是设计的工作，所以在设计这一块，还是比较得心应手的，所以试用期里面最大的挑战就是管理这一块。

做经理，最主要的就是完成与上下级的工作对接。在公司会议中，做好工作记录，知道最近的一些工作安排，然后将这些安排分配到自己的部门里面去。做好部门里面的工作安排，谁谁谁负责哪一部分，规定好什么时间做完等等。

经理这个职位，我认为就是一个枢纽一样的作用，承上启下。所以我在工作中，认真提取上级领导和部门同事们的一件，及时转达各方的想法，并做好中间的协调工作。我还积极向其他部门的经理学习，遇到一些我没有接触过的问题，认真向他们请教。

>二、做好工作审核

设计部的经理有一个很大的工作，就是需要做好下面设计师的工作审核。设计师做好设计上交过来后，我们就需要对这些设计做好审核，仔细检查里面有没有什么问题，没有问题的话，就可以发给其他的部门了，有问题的话就需要打回设计师督促整改。

设计是一件非常考虑审美的事情，而每一个人的审美观又都是不一样的，所以经常会出现“你认为好的，我认为不行”这种现象，面对下面设计师的据理力争，我选择动用沟通，我会先聆听设计师的设计理念，好的我会听取他的意见，我也会说一说我的想法，然后我们综合考量，在进行整改。因为我就是从设计师起步的，所以了解设计师的想法，所以我通过这个方法，很快就的到来部门同事的认可和拥护。

>三、本职工作

作为设计部的经理，并不意味着就不需要从事设计的工作了，所以我在工作中间，依旧认真参与部们的设计工作，与同事一起完成公司的任务。尤其是前段时间公司承接的游戏建模设计，我和部门同事一起加班半个多月，才完成工作。

>四、下一步工作计划

转正了，并不意味着我的工作就结束了，我还会在后面的工组中继续自我监督自我考核。

下一步计划：

1、在工作之余，依旧坚持学习。

2、做好公司的工作对接，为部门同事争取到更多的利益。

**应聘副总工作总结19**

xx年刚刚来临时，我曾在心里立下誓言，在这一年里，我要更好地配合总经理及领导班子内其它成员搞好工作，使我厦有一个更好的发展。如今，世纪的钟声即将敲响，回首这一年来的工作，尽管有取得成功时的喜悦，也有遇到挫折时的无奈，但我始终在为这一目标而努力。正因为如此，这一年的工作我积累到了一些有益的经验，也得到了许多可喜的收获。下面，我就年度我的思想和工作情况按分管范围作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议和指正。

>一、经营促销工作

目前岳阳市内宾馆林立，一个个新宾馆也在陆续建成开业，我厦要想在岳阳市场占有自己的一席之地，必须主动出击，推陈出新，争取顾客，占领市场。在这个问题上,我得到了总经理及领导班子内其它成员的信任和支持,今年以来,陆续推出了许多促销措施。首先，我们高度重视大厦的公关形象，经常在电视、报纸上进行宣传，让我厦在市民的心目中产生持久的印象。在春节期间，对来我厦消费的客人一律实行了优惠打折，对有关职能部门和入厦消费的常客发放了贺卡和免费消费券，从而使宾客对我厦产生亲近感，激发他们再次来大厦消费的欲望。除此之外，我还注意充分借鉴其它宾馆和行业的促销办法，陆续制订了揽客消费提成、工效挂钩等方案、今年九月，还与长沙湘野车队签订了合作协议，对方为大厦组织客源后，双方进行利润分享。我还利用同学、同乡关系多方为大厦联络客源，如邮电局工程部、水电局水政等单位现已把我厦作为主要接待地点。

以上这些，对促进我厦的消费，为大厦取得稳定可靠的客源发挥了一定的作用。今年七月，由于\_《娱乐场所管理条例》的实施，我厦终止了与凌峰娱乐城之间的租赁关系，我在大厦负责与凌峰娱乐城移交、清算的有关事宜以及娱乐城的重新开业的筹备工作。尽管自己在这方面经验不足，困难重重，但我欣然领命，不讲条件，积极投入工作。在上级领导的支持下，经过积极努力，目前我局(包括我厦)与凌峰娱乐城之间的欠费清理、资产移交等问题基本得到圆满解决。为了减少损失，尽早让娱乐城开业，根据局里确定的方针，在兼顾合法与灵活的前提下，经过反复研究，已经制订出了可行的娱乐城经营方案，并已通过新闻媒体公开招聘部门负责人，目前正在抓紧筹备开业。我还陆续整理了与临街门面之间的\'合同，对有关欠费进行了清理，促使这些经营者合法经营，及时交纳费用。

>二、安全管理工作

在做好大厦经营工作的同时，安全工作始终是我厦日常工作中的重要内容。在这方面，我的观点是晓之以理，动之以情，“严”字当头，“防”字在先。大厦今年及时调整充实了安全管理领导小组，在执行安全风险抵押金制度方面，我主持对这一制度重新进行了修订，使其更加可行、有效。在执行这一制度以及《违章下岗制度》上决不走过场。对于在安全工作中出现的好现象，及时进行了奖励。对于发现的问题，本着三不放过的原则，决不姑息迁就。如今年月日客房部洗衣房因为当班人员违反操作规程，工作态度散漫，造成失火，我及时召开了部门及大厦的事故分析会，对当事者也给予了严肃的处理，分别给予了扣奖、记过、辞退等处分，使当事人及全厦员工从这件事中吸取教训。消防安全是宾馆安全工作中的一项重要内容，上级主管部门对这一工作也相当重视。由于种种原因，大厦施工中遗留下了一些消防隐患。为此，我局保卫科、安监科、市消防支队多次到大厦检查督促整改，我也曾多次与这些部门检查现场，研究对策。在上级领导的支持下，这一问题在今年得到了基本的落实。如三楼西侧已开通了专用消防通道，完善了各处的消防标志，各楼层的消防电梯前室的消防门也已经开始安装施工。通过消防部门的验收检查，今年我厦已取得了消防合格证书。

>三、动力维修工作

设备设施的良好运行是保证大厦正常经营的有力保障。自开业以来，我一直是分管动力部工作的，在这方面，我始终得到了动力部两位经理的有力支持。开业前两年，大厦所有设备设施都还是新设备，基本上维修工作量不是很大。但是，由于有些设备本身的缺陷和安装过程中存在的问题，经过两年来的运行，大厦的设施设备陆续出现了许多故障，使动力部的工作今年与去年相比，维修工作量明显增加。

特别是空调设备，在今年热天需要开启时，三台主机陆续出现故障，严重影响大厦的正常经营活动。为此，在空调保修期即将满和已满的情况下，我们争取到了厂家免费维修，为大厦节约了一笔较大的维修费用。在最近准备开启制热时，空调设备再次出现故障，动力部又到金都、岳阳宾馆请教专家，日夜抢修，并再次找厂家免费更换了部件，对全部空调管道进行了清洗，从而保证了空调设备的正常运转。

在保证正常维修工作的情况下，还陆续安排动力部对大厦的有关设施进行了改造和完善，如为解决窗户玻璃易掉落的问题，对窗户框进行了改造;为加强临街门面电度计量，对这些地方的表计全部进行了更换校验;为加强大厦的安全监控，今年还在大厦几个主要地点安装了电视监控系统。我还直接负责了大厦电脑系统的日常维护工作。大厦的电脑系统担负着接待、收银、总经理查询、上网、财务等管理工作。平常电脑系统一旦发生故障，即使是在晚上或休息时间，我总是及时赶到，保证电脑系统的正常运行。

>四、人事管理工作

本年度，大厦要我负责人事方面的管理工作。在这方面，局里给予了大厦灵活的政策。大厦的绝大部分管理人员和员工都是通过对外招聘的，鉴于目前社会上就业比较困难，平常向我打招呼的有不少，我自己也有不少穷亲戚，但我从不徇私情，本着唯才是用的原则，所有人员都经过总经理的认可，严格保证进入大厦的人员的素质。对于进入大厦的各级人员，更是从严要求。我陆续规范了人事管理方面的一些程序，加强了员工转正考评工作，是金子，就要让他发光，及时建议予以重用;是庸才，也不心慈手软，及时提出处理或解聘意见。

大厦陆续建立了员工的详细档案，对工资标准进行了重新规范与核定。为了招聘到优秀的员工，提高员工素质，我和大厦其它领导多次到各学校选录优秀人才，还委托市旅游学校、华容职校在平江、华容等地招用并培训人员。今年省旅游局的宾馆总经理培训班在我厦举办时，我和大厦多数管理人员以及一部分员工一起参加了这一学习，有了一个学习提高的机会。我和大部分参加学习的人员均拿到了省旅游局颁发的\'宾馆行业岗位资格证书，从而保证了大厦有一支较优秀和稳定的管理者和员工队伍。

在这里需要指出的是，如果说大厦今年在以上各方面取得了一些成绩，这全是上级的正确领导以及大厦全体同仁努力工作的结果，在此我要真诚地说声谢谢!我知道，一个人的力量是渺小的，一个企业要想得到充分的发展,只有依靠领导班子的精诚团结和全体同仁的齐心协力。正如当初我在应聘副总经理时说过的，作为副总经理要多为总经理动脑子，出点子，跑腿子，赚票子。尽管理想与现实往往存在着差距，但我总是首先从自身寻找原因。

我知道，我所做的工作还很不够，为了岳阳电业局的利益，为了大厦的辉煌，我将继续本着“老老实实学习，勤勤恳恳工作，实实在在办事，正正派派做人”的处世准则，一如既往地规范自己的言行，把工作做得更好。谢谢大家!

**应聘副总工作总结20**

8月份以来，我参与了石洲的市场开发工作，现将工作总结如下：

1、在9月份一个月里，我参与了石洲的市场开发工作，开发了4个新客户，分别是：蚬岗横江村梁老板，西安塘肚村严伟坚，西安谭琅村阿飞，叠平村谭老板。

2、协助石洲厂生产，送料，维护客户的工作。

石洲厂现总体的状况：

石洲厂在经历了的质量风暴以后，由的兴旺走到了的衰退，总体来说，石洲厂处于防御的阶段，是石洲厂重新进入市场的最关键的一年。料的质量相对稳定，得到一些客户的肯定，为石洲厂20xx年的市场开发提供了有利的条件。

石洲厂的一些不足：

(1)饲料配方不稳定.8月份之前料的配方都使用了菜仔粕,8月份以后的配方就没有使用菜仔粕.8月份以前的配方没有使用ddgs,8月份以后的配方里都使用了ddgs;8月份~10两个月的配方都没有使用米糠粕,在10月以后的配方里又使用米糠粕.配方的不稳定直接会影响到了饲料的质量不稳定.这种情况的出现都大大降低了客户对我们产品的感知度.(南岸陈细疏的料经历了使用米糠粕的配方跟没有加米糠粕的配方,让客户误以为我们饲料里添加了大糠);

(2)生产计划安排不合理.在生产之前没有一个具体的生产计划,基本上仓库里没有什么料就生产什么料,导致有时出现客户需求的料没有,而特意安排开机去生产一两批料,这样直接造力物力的浪费,导致这种情况的原因是对客户的用料量没有具体的了解,没有建立起一套完善的客户档案.

(3)人员的安排不合理.在8月份,我虽然安排在业务开发上,但真正跑市场的时间只有1个星期的时间,其余的时间都安排在了生产投料机,协助配料,送货上,销售人员安排送货生产,没有发

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！