# 精选部门经理转正述职报告(4篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-05-12

*精选部门经理转正述职报告一本人考虑再三，决意就此辞去，另就他途，期与准许。余在公司三载，赖x总相携，诸事顺遂，感念无尽，即今从辞，亦不敢忘；另如李—总、朱—总，贾x者，平时虽相言不多，交面不繁，然亦长者，体恤良多。及项目组，李、张二经理，不...*

**精选部门经理转正述职报告一**

本人考虑再三，决意就此辞去，另就他途，期与准许。余在公司三载，赖x总相携，诸事顺遂，感念无尽，即今从辞，亦不敢忘；另如李—总、朱—总，贾x者，平时虽相言不多，交面不繁，然亦长者，体恤良多。及项目组，李、张二经理，不小余智陋，面提耳输，技术、生活多做指点，受益实多，在此无以复言，唯多做感谢，徒表我心。

来公司也xxx了，在xxx这个岗位的我早已经看惯了别人的离职，却在敲打自己这一封甚是沉重的辞呈之时，无从下笔。

回顾自己在xxx公司的实习经历，心中有很多体会。通过实习让我增长了见识，积累了经验，在观念上更加明确了自己的定位，更重要的是通过实践提高了解决实际问题的能力。在实习过程中我遵守纪律，服从安排，积极完成经理交办的工作，学到了许多课本上学不到的知识，从而更高更远的看待问题。

今辞去，可为原因者三。

非常感谢酒店领导给予我在这里工作的机会和在这两年多时间里给我的帮助和关怀！因某些个人因素，今天我在这里提出正式辞职申请。

一年来，我受酒店与公司领导重托，担任餐饮部经理并依靠酒店、公司领导的正确领导，依靠酒店兄弟部门的密切配合，依靠部门全体干部员工的大力支持和努力，大胆经营、勇于创新、全面遏制了餐饮下滑的经营局面，超额完成了公司及酒店制定的各项经营、管理任务指标，努力实现了“两个质量”的进一步提高，夺取了社会、经济效益双丰收。现就本人一年来的工作述职如下：

有言道，父母在，不远游，期或近之，此其一也；

三年中困守一岗，虽智不逮，未能尽善，然疲乏之心满矣，窃或离之，亦不可得，心灰之，此为其二；

劳苦三载，东奔西顾，未曾少安，绩或无表，无功亦苦，薪给僵持，无期奈何，是者三。除其而外者，书不尽言，无叙也。

辞不达意，万x纳言。

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

此致

敬礼！

申请人：xx

20xx年x月x日

**精选部门经理转正述职报告二**

各位领导、各位同事：

晚上好!

非常荣幸能加入b公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为b公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰，我相信：只要b公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们b公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢c总能给我个搭载航空母舰的机会。

首先，我先谈一下入职几天来的感受： 入职时间 可能仅仅一周左右，但b公司给我留下了深刻的印象，一 是公司氛围非常好， 上下级间、平行 同事间都非常友好、和-谐，充满着浓郁的亲情文化，正是这种亲情文化让我感受到，在b公司除了基本的雇佣关系外，更是一种充满温馨、关爱的家人关系;二是b公司的硬件资源达到相当的水平，这包括公司的厂区、生产车间、生产设备、配套设施，硬件资源必将为b公司将来的跨越式发展和腾飞提供强大保证;三是公司同事工作都非常敬业，我发现门卫以及后勤人员很早就在裁剪草坪以等绿化树木，生产员工也都能确保生产线昼夜不停而忘我工作，财务人员工作也非常敬业，我们晚上打球后一起吃饭，z经理还匆匆吃饭后赶回办公室处理开票事宜， 公司销售部、招投标部、售后服务部门在很多公司都是相对繁忙，工作繁琐的一个部门，我发现销售部人员来往于办公室和车间之间，与生产车间积极沟通发货事宜，许多售后服务人员还奋战在省内外安装工地，生产部s主任频繁来往于车间与销售部，我都把s主任误以为是销售部门员工了。这里更不用提公司的各位中高层领导，都表现出很强的责任感，真正体现出了以身作则、身先士卒的领导风范;四、b公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮-剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了b公司完全具备这一点。

其次，我想谈下，关于公司营销管理方面个人初步工作思路。由于时间有限，对公司内外部资源状况以及信息了解尚不充分，若有不当或失实之处，请各位领导和同事海涵!

第一，公司需要进一步完善公司营销战略规划及其战略执行方案。营销战略重点要解决的是战略定位和竞争战略。其中营销战略定位要解决的是品牌定位、产品定位、目标市场定位、区域定位。(1)品牌定位也即我们公司品牌定位于行业什么层次，定位于管道技术专家则必须构建公司公司技术优势，定位于管道行业领导者，则必须全面构建企业优势：市场营销优势、技术研发优势、生产运营优势、财力资源优势、人力资源优势、综合管理优势等;(2)市场定位，我们公司根据自身实际状况，在今后3-5年甚至更长时间主要选择哪一部分细分市场，是市政领域市场还是民用建筑市场，市政领域市场中是选择给水、燃气、电力、通讯、矿山流体输送等领域中一种，还是几种，或者是全部选择。在市政给水领域我们主要选择的是农村饮用水工程、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程。(3)产品定位，重点解决的是在今后3-5年乃至更长时间段内，主要生产什么产品，重点考虑产品组合的问题，也即产品品类和产品线长度的问题，公司主要生产pe燃气、pe给水、pvc给水、通讯及电力管道等市政类产品其中几种或全面生产，甚至考虑在适当的机会进入民用建筑管道的生产，这需要做出精准的产品组合选择(4)区域定位，要解决的是在今后3-5年内，我公司主要开展营销业务的市场区域，比如是选择华中区域、还是全国市场，是选择在华中区域采用采蘑菇的方法拓展区域市场，也即先拓展利润丰厚的市场再采摘次丰厚的市场，还是采用地毯式搜索等方式进行精耕细作，这需要进行系统和精准规划。公司在营销战略上应该有一定程度清晰的规划，但需要进一步深化、细分，并切实明确自身定位，并综合企业内外部资源打造出有明确差异化的竞争战略，塑造行业优势地位，并将营销战略规划形成可执行行的战略执行方案，从而确保公司将来能以稳健、快速、健康、可持续性的发展。

第二，公司销售模式有待于进一步完善和细化。由于市政管道产品的特性决定了我们的销售模式以工程直销为主。那我们有个问题需要思考：当前管道销售主要销售模式有两种：传统经销渠道销售和工程销售，民品进传统渠道，市政产品既可渠道销售，也可工程项目直销，公司的销售模式中，传统经销渠道和工程直销渠道如何实现互补，两种渠道模式各自如何拓展，两种渠道模式各占多大比例。结合公司营销人力资源现状，如何有计划、分阶段实施渠道组建，这将是以后工作中迫切需要解决的问题。

第三、目标市场细分和区域市场选择需要更进进一步明确。公司选择拓展的市场区域需要进一步明确，并严格建立计划管理机制，确保各区域月度、年度计划达标;针对各个区域市政市场中，我们是主攻农村饮用水市场、燃气市场、市政道路输水工程、工业园区及工厂输水、专业化工、造纸、饮料食品、冶金行业等流体输送工程中的一种还是全部细分市场，我们的主攻项目规模是选择1千万以上，还是500万以上，或100万以上。数量众多的中小项目由于规模以及运输和服务的问题，我们是选择放弃还是采用全面撒网式拓展，这诸多问题需要我们进一步研究明确。并严格贯彻在销售人员日常销售工作中。

第四，公司需要进一步加大营销团队建设。营销团队的组建是紧紧围绕公司营销战略而展开，营销团队是公司营销战略的真正执行者，是公司营销目标达成的尖兵。从一个企业的中长期发展而言，企业的成功靠的是整个团队整体协同作战的成功，同样，销售业绩的达成也必将靠的是整个营销团队整体作战。营销团队建设的两个关键点，一是数量，建立与企业年度营销目标相匹配的一定数量的营销团队，第二是质量，销售人员的战斗能力一方面取决于其自我规划以及对公司发展远景的认知度，其二取决于企业的激励机制，其三取决于企业的培训体系。三者缺一不可，但若前两者都具备，培训对于提升营销团队战斗力显得尤为重要。系统、完善、实操性强的培训我体系

打造在营销团队管理中将是非常重要的。在以后工作营销培训工作将是非常重要的一环。今后，我将结合自己建材营销心得，编撰《管道营销手册》等工具书，内容包括：商务礼仪、营销知识、沟通技能、多元化渠道拓展策略以及技能、大客户拓展技能、标准化营销话术等。

以上是我个人的粗浅认识及看法，希望在以后的工作中，各位同事能对本人多提宝贵意见和建议，并希望能获得大家的大力支持和配合，我在这里表示衷心感谢。

最后，我引用《中国企业家》杂志社社长刘东华的话与各位同仁共勉：在沙漠里，在高原上，在繁华的都市，在贫瘠的农村，等着我们的都是困难。我们营销团队的责任就是披荆斩棘，用生命、热血去铺筑我们公司未来的发展之路。胜则举杯相庆，败则拼死相救。只为成功想办法，不为失败找理由，狭路相逢勇者胜，烧不死的鸟就是凤凰!当我们的生命点燃成熊熊大火时，我们公司事业已如日中天。我们可以骄傲地说：我们今生无怨无悔!”

**精选部门经理转正述职报告三**

回顾这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下五个方面:

一、加强管理、保障安全

银行科技工作中，安全为首要任务，科技工作的成果就在于各种银行业务都能正常无事故的顺利开展。首先，保障安全的最有力手段就是制度，我本着这一原则，多次与部门内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分工,使科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率达到99%以上的目标。尽管我们的地区网系统在20xx年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

二、科技项目、重点实施

在科技项目方面，20xx年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如:银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如:atm、crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作;自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

三、把握全局、团结协作

我觉得，科技部是银行中至关

重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

四、内强素质、外树形象

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作风和纪律建设，最大限度地发挥科技部的整体效能，着力塑造勤奋、高效、务实的机关部门形象。一方面我对科技部员工做到生活上关心，工作上支持，学习上鼓励，纪律上严格约束，坚决抵制和克服各种不正之风。另一方面我坚

持做到严于律己，率先垂范。一直以来，我十分注意加强自己的管理水平和业务能力的提高，不断培养自己指导实践、驾驭全局的能力，做到思想上自律、学习上主动、工作上富有创造性。平时在工作中做到勤于实践，敏于思考，勇于创新。身为一名科技人员，要求我们针对事务实事求是，要有脚踏实地的工作作风，培养了我一种务实的工作态度。做为一名要害部门的负责人，我始终坚持清正廉洁的作风，坚持自警、自励、自省、自勉。作为一名中层干部，我起到了承上启下的作用，事事服从行领导的安排，将行里的精神和工作指导思想灌输给每一名员工。作为员工的领导，我始终坚持要给员工创造学习和锻炼自己的机会，让每位员工都能在工作中提高自己，完善自己，丰富自己的工作经验，使得员工在工作中寻找到自身的社会价值。

五、总结经验、改进不足

经过一年多的工作，取得了一定的成绩，使自己的能力也提高了不少，但是还存在很多不足的地方。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，管理能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入基层较少，由于科技部自身工作压力比较大，工作量较为繁重，很少到各业务部门和各支行去了解业务人员的工作状况，不能够及时了解业务人员的工作状况，通过科技手段改进业务人员的工作环境。

20xx年是我行求发展的一年，从科技角度更应该加大对一线员工的技术支持，我认为应该从以下几个方面着手:

1、深入基层了解业务人员的工作情况，从科技角度改善业务人员的工作方式，提高业务人员的工作效率。

2、加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，为一线员工及客户提供稳定的系统环境。

3、加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范业务人员的计算机操作。充分发挥各支行计算机管理员的作用，对各支行业务人员的计算机操作进行规范控制。

4、普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。

5、及时快捷的相应业务部门提交的各项系统开发需求，为业务部门的市场拓展做好技术方面的支持。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再励，一方面自省、自警、自强、自励，为事业，做到鞠躬尽瘁，死而后己。

​

1、首先理顺质量管理的思路，有目标、有依据、统一认识，才能切实有效地开展工作:

1)、正确认识×××打造无以伦比的精品工程的质量目标。

2)、项目质量管理的依据是工程承包合同、设计文件、施工图纸、国家及政府有关部门颁布的有关质量管理的法律、法规性文件(《建筑法》、《建设工程质量管理条例》)、×××质量管理体系文件和有关质量检验与控制的专门技术法规性依据。

3)、原文下发×××项目部制定的各项质量管理规定，并遵照执行。

2、明确质量管理的方法

1)、以质量体系的有效运行，确保工作和实体质量。要求各专业施工单位在工程开工前必须做好以下各项工作:建立专业单位的质量管理体系，并明确相关的责任人员的工作职责;划分分部分项工程，编制单项施工技术方案(或分部工程施工方案);配备齐全承担工程项目所涉及到的各类施工规范、标准、法规等。

2)、各专业施工单位在工程施工过程中必须坚持:分解项目工序，坚持工序作业指导书指导施工;各工序未交底清楚，作业层未理解不施工;坚持“三检制”，真实、及时的填写质检记录，施工过程每道工序都要坚持自检、专检和交接检并向监理或业主报验合格后方能转入下道工序;坚持计量器具、检测设备在检定的有效周期内使用;坚持施工日志制度;坚持周计划制度;以书面形式反映各类关键、特殊的技术问题。

3)、以人的工作质量确保工序质量，以工序质量确保工程质量;从订货、采购、检查、验收、取样、试验等方面全面控制投入产品的质量;全面控制施工过程，重点控制工序质量;坚持质量标准，严格检查，一切用数据说话，严把分项工程质量检验评定或施工质量验收关;严防系统性因素(如使用不合格材料、违反操作规程、施工机械设备突出性故障等)的质量变异。

4)、以×××三标一体化贯标表格规范工作质量，做到有记录、有再现性、有追溯性。

5)、贯彻“以预防为主”的方针，实行质量责任终身制。项目部每周组织一次技术、一次质量专题会，主要介绍、交流分部工程或分项工程的施工程序、施工方法、技术和质量要求。明确工作方法、程序，用指导、引到的工作方法加强事前质量管理，尽可能避免或减少事后出现质量问题的批评与处罚。

6)、项目部组织有关质量管理人员每月进行两次质量大检查:每月第二个周六，以检查质量体系运转情况和相关资料为主;每月第四个周六以检查实体质量和相关资料为主。并对两次质量大检查的结果进行评比和总结，不合格项目按太钢颁发的质量管理规定中相对应的处罚规定进行处罚。 ×××在×××的工程刚开始，打造无与伦比的×××精品工程，不是一个人、一个工序的问题，并且精品质量也不是检查出来的，而是上上下下共同努力构建出来的。

**精选部门经理转正述职报告四**

尊敬的各位领导，各位亲爱的伙伴们：

大家好!

今天对我来说是一个极不平常的日子，也是我人生中的一个重要转折点，因为今天我被公司老总正式任命为我们餐饮公司的总经理，我的职位是由全体员工集体选举出来，由董事长正式任命，非常感谢大家!

感谢各位董事会成员、各位公司伙伴对我的信任以及集团公司对我的培养，给了我担任餐饮公司总经理这个机会。在知道自己成为餐饮公司总经理之时，我感到这不仅是上级组织领导和各位伙伴对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对组织、面对领导以及面对集团公司的各位伙伴，我心情很激动，同时也很有信心带领餐饮公司的管理团队，发扬我们“追求无止境”的精神，建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向集团懂事会成员以及在座各位伙伴郑重承诺：

我深信，企业的竞争就是人才的竞争。人才的竞争就是质量的竞争，质量的竞争就是品牌的竞争，品牌的竞争就利润的竞争。“尊重”是我们以人为本的体现。在此由衷的感谢集团各部门、分公司长期以来对全上品的帮助和厚爱。我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们公司的事业推上一个新的台阶。

担任总经理期间，我将秉承我们以往的精神，在新的岗位上，积极努力工作，认真履行总经理的职责,认真学习餐饮专业知识让管理走上规范化的轨道,建立能有效按公司要求完成好工作和达成目标的团队,做好产品研发，丰富产品。把我们“自然、健康、快乐”的全上品更大的服务于大众。

我将要把我们餐饮公司的业绩提高上去，在以往业绩基础上提供十个百分点，我们完全有能力做到着一些，只是由于我们的一些小细节的不够导致了现在的业绩没有得到充分的提升。我之前就已经看到这些缺点了，我相信只要我重点将缺点找出来，加以改正，我们的业绩就会上去。

如果我不能做到这一切，或是我们公司的业绩下去了，那首要责任就是我的，我责无旁贷，我也不会掩饰我的错误，我将会辞职，退位让贤，我说到做到!

在此我祝公司欣欣向荣，各位同仁身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家!

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！