# 国企销售干部述职报告范文推荐17篇

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-01-30

*国企销售干部述职报告范文 第一篇3)市场分析和数据统计更加系统化、精细化，市场宣传和策划工作取得有效的进展。公司营销能力的提升离不开市场宣传，尤其是在产品同质化竞争趋于激烈的将来，我们点滴的基础性工作都会对公司未来的发展产生影响。10月份，...*

**国企销售干部述职报告范文 第一篇**

3)市场分析和数据统计更加系统化、精细化，市场宣传和策划工作取得有效的进展。公司营销能力的提升离不开市场宣传，尤其是在产品同质化竞争趋于激烈的将来，我们点滴的基础性工作都会对公司未来的发展产生影响。10月份，公司组织了800kv罐式断路器的首发仪式，我们积极参与其中，通过跟各方媒体的合作，制作宣传资料，为高层领导提供准确详实的信息资料。最终，这项策划活动取得了圆满的成功，起到了应有的宣传和推广效果。

诚然，我们在投标工作和市场宣传中取得了良好成绩的同时，也存在着一些问题需要不断的克服和改进。在标书的制作过程中，由于长时间的加班，有些同志出现迟到现象，影响了部门的组织纪律性。这种作风一旦形成，将会对其他成员造成不良影响，不利于团队的合作精神，今后一定要引起重视。我们的团队还年轻，还有无限进步的活力，今后还会面对与用户谈判、签订合同的工作。因此，我们需要创建学习型的组织，要求每一位员工严格要求自己，从各方面不断完善，提高个人的综合素质和能力，将来都能胜任谈判及商务合同签订的工作。

当前取得的业绩只说明我们过去努力的成果，我们付出的辛苦有所回报。在当今经济社会高速发展的潮流下，我们每一个员工的发展应该与组织、公司的总体目标紧密结合起来，切实履行个人的工作职责，同舟共济、不懈进取，为公司的美好前程和伟大事业而努力奋斗!

**国企销售干部述职报告范文 第二篇**

20xx年，本人在市委、市政府的正确领导下，深入开展党的群众路线教育实践活动，切实按照年初确定的工作思路，尽力做好本职责范围内的审计业务工作。现将一年来我在德、能、勤、绩、廉等方面的情况作如下报告：

一、主要表现和业绩

(一)加强政治理论学习，努力提高自身素养。深入学习党的十九大重要思想、贯彻落实科学发展观和构建和谐社会的政治理论。切实开展党的群众路线教育实践活动学习，自觉学习党风廉政建设理论。强化审计专业知识及法律法规的学习。

(二)圆满完成了各项审计业务工作。一年来共完成财务审计项目16个，查出各类违规违纪资金15603万元，归还原资金渠道325万元，挽回经济损失267万元，收缴违纪款归财政62万元，提交审计报告、审计信息多篇，向纪委xxx门移送案件6起，追缴违纪款项49万元;参与完成固定资产投资审计项目369个，审减金额2351万元，为完善投资管理体制建设建言献策，认真把好工程审计质量关。

(三)完成了上级审计机关组织的各项审计。

一是参加了银行支行和支行的审计。查出被审计单位隐瞒不良资产、违规发放个人多头贷款和违规转让信贷资产等七项违反财经法规问题。提出了加强财务管理，增强制度约束力，从体制机制上完善和改进管理的审计建议。

二是对县造林绿化“一大四小”工程建设财政专项资金情况进行了审计，查出造林绿化工程建设中未按规定履行政府采购、挤占挪用财政造林绿化专项资金和省调苗木(杨树)成活极差损失严重及部分造林绿化项目树形品相差等六项问题。审计结果客观公正，及时提交了综合审计报告。

三是审计了市20xx年度新农合资金收支结余及管理运行情况，并延伸审计(调查)了2家市区医院、6家乡镇卫生院等医疗机构和6个乡镇农医所，选取了7个乡镇25个村的209个农户进行入户调查。查出虚报门诊补偿费套取资金用于非医疗支出、村卫生所克扣农户门诊补偿款、“挂床住院”和公款私存等十一项问题，分析了产生问题的原因，提出了切合实际并具操作性的审计建议。

(四)积极开展“送政策、送温暖、送服务”工作。作为全覆盖成员在壬田镇车头村开展“三送”工作，深入了解村情、民情实情，紧紧围绕党的群众路线教育实践活动，积极开展工作。

(五)发挥表率作用，恪尽职守、廉洁从审。在审计工作中做到依法行政，客观公正，廉洁奉公，不徇私舞弊、不贪赃枉法。承办的审计项目质量较高。不吃、拿、卡、要，做到了审计人员“八不准”。在遵守党的政治纪律上，能够坚持党的基本理论和基本路线不动摇，不断增强自身的政治敏锐性和鉴别力，从思想上、政治上、行动上坚决同xxx保持一致。中央“八项规定”颁布后，本人也自觉地维护党和政府的良好形象，严格贯彻落实，能够按照上级的要求严格执行，不存在违反规定的情况。

二、不足方面及今后的打算

一是学习上还抓得不够，学得不深入、不系统、不透彻，理解不到位;二是个别审计项目因时间原因查得不深、不透，审计执法过程中偶尔难过人情关;三是工作有时还缺乏胆识胆量，思路不够宽广。对上述不足今后工作中予以克服。

**国企销售干部述职报告范文 第三篇**

本人自去年11月进入xxx公司以来，经过近半年时间的了解，已全面地了解xxx公司的具体生产状况及运作，本着在其位谋其政的态度，从如下几个方面进入工作并实际地处理一些相关事项。

个人心态的快速转变与定位：来到xxx一厂，因为厂情的不同，大部分的工作方法都必须做出改变，有效管理量化考核方法在xxx推行要有一段时间过渡。如何引导，是一个技巧问题，弄不好会适得其反，所以非常感谢公司领导对我的信任，并给予机会让我担负(银碳、绿油、车啤)工序主管这一重担，相信这一次是自己职业生涯的又一次规划和考验，所以我会用最良好的心态和更务实的态度来面对现在的工作，只要我努力，一定会在xxx公司做出成绩。

>xxx公司的认知：主要体现在：

①.人员状态良好，但冲劲不足，对公司缺乏归属感。

②.基层管理员渴望认知新鲜事物，但浮于表面。

③.职责不清，不勇于承担责任，本职工作未做好。

④.机械设备良好，主力做单双面板不成问题。

⑤.生产技术和方法没有与产品难度的增大相配套，人员的流失就会失去技术力量。

⑥.环境管理、设计不到位，当生产难度高的板子时，环境因素影响凸显。

生产设备具有一定的规模，这是我们工厂在深圳生产PCB的优势，但我们要充分利用现有的设备资源、新旧两个厂之间资源共享，才能快速有效地化解每个生产车间的“瓶颈”，相互取长补短，使xxx公司成为PCB行业的佼佼者。

>管理方法的认知和理解：

①.首要为安全生产，要加强巡拉及有力督促各当班领班、组长搞好安全防护措施确保安全生产;

②.看紧出数与货期，按公司月目标计划推动各工序的生产出数和交货期，以达到每天出数的达成率准时交货率;

③.将各异常情况进行科学的、严谨地调查与采集，并用E-mall的形式传呈给各经理和相关主管;

④.注重个人形象，以自身为榜样，严格地要求各工序管理人员和员工保持精神状态良好，且员工纪律长期严抓不懈;

>入职半年来的工作成绩：

1.以积极进取的工作热情很快融入了xxx生产部这一团队,并已适应了相应的企业文化，在生产的岗位上真正体现出统筹与推动的作用，形成并完善了在生产部这一团队内的上传下达、平行沟通和监控生产状态的一套管理机制;

2.通过学习，已由原来不熟悉银孔板生产制程转变为熟悉银的生产制程，并能推动银碳、绿油、车啤的生产出数和品质改善;

3.与其它部门，如工程、QA和PMC人员已建立良好的沟通，生产中的发生的一般事项都能有效地协调与尝试解决;

4.通过不断巡拉，有效纠正部分员工操作的不规范及改变部分人纪律观念的状况，使生产进入正常的生产状态。

5.经常督促各生产组长、领班加强车间的“5S”活动，有效保障了生产环境良好，维持了厂房所应有的新形象;

6.在工作中善于发现问题和疑点，并即时将问题和疑点反映给经理和各领班，并有力推动改善;

7.刚入职时发现生产线上员工操作不规范，在我强烈的反映和制订了详细规范下，现生产工序员工都已能按操作规范作业。

8、主导成立擦花小组，每两周进行检讨、以使擦花的报废得到很大程度的改善。

工作中的不足之处和需要加强改善的事项：

1.巡拉不力!3月23日银碳打磨机水管异常，末能及时通知维修处理及末能调配好员工工作，有着相当的不可推卸的责任;

2.协调能力和推动能力有待提高,对部分工序达成率和生产目标均没有达标有一定责任。

>以后工作的初步计划：

1.应生产形势要求，下月对生产部所有组长进行一次培训，目前培训教材我已初步完成，下一步送呈相关经理审核,我会尽最大的热忱和精力来挑战我的工作;

2.工作中努力学习PCB生产制程技术，

3.继续在工作中将一些建议和想法连同相关数据呈报经理，如可采用，将尽最大力度协助实施与跟进;

4、主导推行成立擦花改善小组，监督各工序的PCB板操作规范的方法，提升员工品质意识。

5.配合生产部的品质改善计划，力争在本年度将双面板报废降到2%以下，全力跟进绿油因渗油、移位、擦花，银碳因阻值偏大及板污等项目的品质改善。

全力配合生产经理在生产效率及品质改善方面达到公司所制定的各项指标。让xxx电路板厂在安静与详和中迎来新的一页，并祝愿xxx电路板厂在末来日子里生产中取得更辉煌的成绩。

**国企销售干部述职报告范文 第四篇**

时间一晃而过，弹指之间，20XX年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我在工作中得到了锻炼，取得了一定成绩，但也仍旧存在诸多不足。

一年就这样不知不觉间悄无声息地消逝了。这一年里，我敲打着键盘绘出了工作的抛物线;坚守着那一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票……虽然并没有赫赫显目的业绩和惊天动地的成就，但我尽心尽力，忠于职守，尽守本职工作，微笑面对每一个客户。一年来我就用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出了生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

首先在业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自已的努力，具备了较强的工作能力，能够较为从容的处理一些突发情况。在业务技能、协调办事、文字语言表达等方面，都在学习下有了较大的提高。在平时的工作中，按照业务操作规程与要求，同时把最方便最可行的方法运用在平时的业务操作上，以客户需要为主。我觉得在工作中我们都是彼此的老师，大家往往从别人的身上可以看到自己的影子，有好的也有坏的，在面对问题的时候，我们又成为了彼此的后盾，相互并肩扶携着。在遇到需要解决的问题时，同事们都会给我提好多建议，或跟我说该怎么解决会比较好之类的，这对我在提高独立处理问题能力方面的帮助很大。他们告诉我情况一切由我自己来解决，几次下来我已经完全不会像第一次碰到问题时那样的手无足措，都不知道应该怎么办才好不。也许有的问题会让我们方寸大乱，或让我们愤愤不平，这时候最容易让自己陷入无穷无尽的情绪化当中。我觉得在这时候，反正也这样了，不如让自己坦然一些，好好问自己几个为什么，然后再想想怎么去解决，这意思不是破罐子破摔，而是在最短的时间以平常心去看待一下这个问题，激动有用吗?骂自己有用吗?或是去推脱?实际一点，换位或让自己以第三人称出现。好好想想这个事儿，也许我们会逃避，但不管有多么华丽的外衣，逃避都是意志上的退缩，饮鸩止渴。出现问题有时候并不是一件坏事，因为从问题中我们会看到学到更多的东西或发现一个新的机会，就像失败的总结永远比成功的报告更深刻一样。就我个人而言，在工作的过程中我真的受益匪浅：从做事到做人，从看问题到解决问题上都给了我新的机会和经验。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自已的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务。一年下来学到了很多，也感悟了很多。最大的感触就是，做好服务品质比学好业务知识还要不容易。以前在实习的时候，导师曾说过：要自信要忍让!做到自信可能比较容易点，在很多时候我们容易情绪化，我们都知道其实这样很不好，影响了自己原本清晰的思路不说，更在所有人的面前放大了你的弱点，但是做又是一难事。虽然说我们不提倡虚伪做人，但是也得维护自己的形像。而且很多机会往往就在身边不经意的地方，我想谁也不想输。最简单的总结：尽量给别人一个好印像，其实就是给自己多开了一条路。所以，在不触犯自身原则的情况下照顾好自己的情绪，这一点我个人认为真的很重要。虽然现在不像以前那般的不安与担心了，但是新的压力新的问题激励着我需要不断的努力和进取。新业务不断增多，业务方面需要不断的了解和学习;技能要求不断的提高需要继续的练习和提升;服务品质的提升，需要继续的努力和完善。

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足：之处：个别工作还不是做得很完善;业务技能还不过硬;业务知识方面不够全面，需要继续学习更多的业务知识，扩大自已的知识面。这些都有待于在今后的工作中加以改进并继续努力。

抚往思今，我学到了很多，也感悟了很多。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。这一年来，我最大的收获莫过于在敬业精神、业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在以后的工作中不断地前进与完善。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改善自己的不足之处;我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，争取在各方面取得更大的进步。

20XX年，这是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

**国企销售干部述职报告范文 第五篇**

尊敬的领导：

自本人在今年年初参加工作以来，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，以便自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合部门经理做好经营管理工作。现就自己的工作进行述职报告如下：

>一、搞好xx市场调查与分析

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着xx市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的xx市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外xx发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善xx市场调查与分析信息系统，使xx市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对xx发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示xx发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

>二、制定正确、有效的市场营销策略

营销策略要灵活多变，不断创新；坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念；建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性；切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念；实施品牌经营战略，不断提高企业形象；根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

>三、强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

>四、以后的工作计划

要以创新的xx营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对xx产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合xx产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待xx服务及xx产品，制定xx产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善xx自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**国企销售干部述职报告范文 第六篇**

>一、明确工作目标，严格责任落实

一是加强组织领导，制定明确目标，推进安全管理各项工作扎实有效开展，确保公司安全生产局面的稳定和提高，认真制定并落实好安全技术措施计划。三是加强监控，超前防范，认真组织开展危险源的识别建档，切实加强对公司各项目重大危险源监督管理工作的指导，确保制定的工作目标和工作计划能够落实到人，全程抓好电石厂安全管理工作。

>二、加强现场管控力度

将继续坚定不移地执行副主管及以上人员值班制度，每周进行一次系统的安全大检查。进一步明确各单位有哪些安全职责、需要做哪些安全管理工作、该记哪些管理记录。进一步落实厂部、车间各级管理人员的分级把关作用，确保安全管理基础工作落实到位。

>三、做好安全培训工作

按照公司要求编制20XX年安全教育培训计划，按计划开展岗位安全职责、风险意识和知识培训。结合现场实际情况，强化各级安监人员安全健康环境管理的有关理论知识，进一步提高管理人员的理论水平和自身素质，为更好地服务于生产奠定基础。

>四、认真开展安全检查

20XX年要在贯彻落实华塑公司各项管理规定的基础上，认真组织开展对现场的作业环境、劳保用品的穿戴、“三违”等安全隐患进行检查。通过检查，及时发现并消除各类作业风险和存在的问题，正确引导、规范人员行为、养成良好的工作习惯，落实安全责任。同时对检查结果即时通报，鼓励先进、鞭策落后，进一步促进和规范安全管理标准化建设工作。

>五、加强安全设施建设，防范安全风险

加强现场安全防护工作，现场要切实落实各项人身安全防护措施，确保安全围栏、孔洞盖板、安全通道的设置符合规定。高处作业现场和作业人员上下通道必须设置便于悬挂安全带的防坠落装置或安全带挂点。进一步强化在安全设施制作与设置、作业区域二次规划、电源盘柜及线路设计、机具放置与物料摆放等方面的管理力度。

同时，加大对安全设施的保护和维护，使施工场做到“有边必有栏、有轴必有罩、有孔必有盖”，为广大员工创造出良好的工作环境，保证员工的人身安全。

>七、统筹安全工作，认真开展“安全生产月”活动

为完善预报、预警、预防和应急救援预案，增强各单位、部门间协同配合能力，提高应对自然灾害、突发事故的应急响应和处置能力以及职工自我保护意识，本着面向一线、面向职工，贴近实际、贴近生活的工作思路，进一步宣传贯彻党和国家安全生产的方针、政策，普及安全生产法律法规和安全知识，认真开展好20XX年“安全生产月”活动，督促各项目积极开展应急演练。提高公司对自然灾害和突发事故的综合预防能力。

>八、做好劳保用品的管理工作。从质量、数量及到货时间上要明确责任。

**国企销售干部述职报告范文 第七篇**

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的x月1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

x月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的x月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

x月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了新三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

x月，x月，x月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

x月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

1，提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高

2，平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象

3，积极主动的完成公司的各项任务

4，在业务是哪个力争第一

5，加强团队协作能力，共同进步

6，优秀的执行

7，不断更新的销售技巧

**国企销售干部述职报告范文 第八篇**

光阴似箭，时光如梭，20XX年即将与我们告别，20XX年正款款走来！回首在新庄煤业度过的这一年，感慨万千！面对过去所作出的业绩，以及明年的工作安排，作一个认真的总结和计划，无论对于自己还是对于单位，都是必要的，有意义的。

>一、角色的转变

如果要开头的话，我认为从大雁沟煤业来到新庄煤业，首先是角色的转变。20XX年1月10日，我正式作为新庄煤业的一名中层管理者，并进入技通科长的岗位，开始了新的工作。来到新的岗位后，我首先要做的是改变自己原来的观念和习惯，快速了解和尽快适应新的模式。通过自己的努力，自信的我逐渐进入了新的角色，熟悉并融入了新的岗位环境。

>二、一年来的工作情况

（一）通风方面：

1、刚踏入新庄煤业这块热土，首先面临的就是通风系统的改造问题。为此，我为了熟悉井下的通风系统，经常深入井下实地了解，并制定了详细的通风改造计划。经过短短的时间，就使我矿的通风系统走向了规范化、合理化。

2、建立健全了技通科安全生产责任制，完善了“一通三防”各项管理制度，制定了《一通三防管理制度汇编》、《一通三防考核管理办法》、《通风科管理制度》、《通风科各工种岗位责任制》，并修订了《事故救援应急预案》。

3、加强贯通后的通风系统管理工作，针对15102切眼和15103切眼的贯通，提前制定了贯通措施，并下发到相应队组；并严格按贯通措施对贯通地点的通风系统进行了调整，设置了通风设施。同时及时对相应局扇进行了迁移，做到了通风设施设置合理、可靠，各用风地点风量满足矿井安全生产需要。

4、加强局部通风管理，出台了风筒每日切换记录簿，并严格检查落实；并督促综掘队改造了风筒吊挂方式，由原来的铁丝吊挂改为细钢丝绳加螺栓吊挂，使风筒的吊挂更平、更直。

5、在瓦斯治理方面，及时制定了瓦斯管理制度及瓦斯管理措施，严格现场瓦斯检查员的管理工作。当15102回风上隅角出现瓦斯超限情况时，及时深入井下现场，制定了确实可行的瓦斯治理措施，确保了我矿的安全生产。

6、对各类通风仪器、仪表按规定进行计量检验，做到了灵敏、可靠。

7、及时督促完善各掘进面的防尘供水管路及防尘水幕，强化防尘措施，确保矿井的安全。

8、严格执行矿制定的干部入井制度，能够深入井下生产一线，对现场质量标准化及安全工作进行监督、检查。每次入井走一路、查一路、记一路，现场能处理的看着处理，不能马上处理安排限期并跟踪落实整改。一年来每月入井指标均能超额完成，为矿井安全生产尽自己的最大努力。

（二）技术方面

1、根据采掘衔接变化及时下发相应的安全技术措施、施工措施及作业规程。全年共制定各类作业规程9种，重要地段、硐室、联络巷措施20余份。

2、根据巷道掘进情况及时吊挂延伸中腰线，及时邀请相关技术人员测绘所掘巷道，使我矿的所掘巷道未出现技术上的失误。又由于我矿东上山回风巷和15103回风顺槽掘进距离远，对地面情况摸不准，及时协同相关人员进行了地面测量工作。

3、针对上级检查所应配备的各种规程、措施、图纸进行完善，采掘工程平面图按月及时添绘进度，通风系统图每5天上一次图，针对图纸标准化的要求严格律己，不断完善资料图纸。

4、按月根据矿井全年的生产任务及掘进任务，结合当月的实际情况编制当月的生产作业计划，力求科学合理。

5、积极参与每月25日的工程质量验收，并出具工程验收结果。

>三、工作中存在的问题

在总结上述成绩中，也看到了自己的不足，还存在一定的差距，主要体现在以下几方面：

1、矿井通风系统方面：有的通风设施建筑质量不标准；

2、瓦斯管理方面：有的瓦斯检查员技术素质差，责任心不强，出现假检、漏检现象；

3、局部通风管理方面：还有好多问题需要改变，如风筒的

拐死弯问题，风机的安设问题等；

4、瓦斯监测方面：有的传感器设置不合理，调校不及时，显示数据不准确等；

5、综合防尘方面：有的防尘设施形同虚设，使用不正常、不就位等。

6、个人方面：一是对一些事情的处理，缺少创新主动性，面对比较困难的局面，存在畏难情绪，缺乏迎难而上，创造性开展工作的精神。二是在自身修养上缺乏高质量、高标准的要求，对自己要求不够严，有随波逐流思想，工作中习惯于经验管理。三是处理问题、履行职责不够大胆，特别是在一些问题的处理上有瞻前顾后、畏首畏尾的现象。

>四、公司在发展中存在的问题及改进建议

（一）存在的问题

1、部分管理人员和员工的安全意识不强，对安全生产“说起来重要，干起来次要，忙起来不要”，“喊在嘴上，却落实不到行动上”的现象仍然不同程度地存在。特别是部分班队管理人员，重生产、轻安全的思想较为严重。

2、部分干部职工对煤矿当前发展形势认识不够。严重缺乏集体主义观念和主人翁责任感，在工作上图舒服，在技能上安于现状，影响了职工素质的提高。

3、一部分职工没有经过规范、严格的专业教育，对学习、掌握煤矿操作技能和安全知识没有足够的认识，完全凭经验干活。

4、技术人员缺乏，不能形成技术人才储备。

5、培训力度不够，为职工安排的培训时间有限，造成培训质量不高。

6、缺乏现代科学知识，职工在新技术、新设备面前表现出明显的不适应。

（二）改进建议

1、实现安全生产，是煤矿企业最基本的要求，是企业最大的效益，是职工最大的幸福，也是企业的政治生命。各级管理人员和职工必须提高对安全工作认识的重要性，把“以人为本，安全第一”的理念贯穿于安全生产的始终，真正从思想上、意识上把安全工作摆在各项工作的首位。

2、提高职工素质，首先要从转变干部的教育观念做起。干部必须切实转变教育观念，把提高职工素质作为企业发展的一项基本策略来贯彻执行，职工教育才会有一个长抓不懈的驱动力。

3、要努力造就“四支队伍”。即拥有一支善于积累社会优势资源，富有改革创新精神的领导队伍；形成一支精通生产与管理，具有超前工作意识的区队长队伍；造就一支掌握工作的前沿技术，运用先进的技术发展生产力的科技人才队伍；锻炼一支敢打硬仗、善打硬仗，具有解决复杂难题的煤矿技术工人队伍。

4、进行强化培训是企业从根本上提高职工素质的重中之重，必须硬性推进。企业应针对不同的对象，实现不同内容的培训。对职工以岗位技能提高为重点，对职工开展综合素质教育，促进

职工的知识更新、能力提升和素质提高。

5、应对所有岗位均实行“上岗靠竞争，竞争靠技能”和“能者上，庸者下”的竞争观念贯彻。促使职工变压力为动力，充分发挥个人的主观能动性，努力学习技术、钻研业务，为自己保岗，竞岗和获得更高的福利待遇而不断提高素质。

6、经常性开展岗位练兵、技术练兵活动。针对新技能、新工艺的广泛应用和实际工作中急需要解决的问题，积极为职工搭建发挥聪明才智和增强业务技能的舞台，从而提高职工适应能力、竞争能力和发展能力。

>五、20xx年的工作计划

1、建立完整的矿井通风系统，使各用风地点的风量满足需要；及时构造通风设施，各用风地点风量分配合理，风速符合要求。

2、严格管理，带好队伍，将通风科打造成我矿乃至全集团公司的优秀科室。

3、严格按质量标准化对局部通风机及监测、监控设施进行规范管理。

4、树立强烈的责任心，强烈的责任心和不怕吃苦的干劲一直都是我在工作中自始至终执着的一个信念。只有本着强烈的责任心才能真正的为煤炭企业服务，才能真正的保证煤矿的安全生产。

5、努力学习，提高自身素质，随着煤矿的发展和更新的快节奏，管理新思维的层出不穷，以及煤炭企业竞争的愈来愈激烈，

都要求自己去不断地学习和探索，提高自己各方面的综合能力，需要掌握的东西还很多很多！

最后，感谢王总经理和矿委一班人在工作中给予我的支持和勉励，没有他们的帮助，一切的成绩都无从谈起。

**国企销售干部述职报告范文 第九篇**

>一、全年厨房营业数据情况说明

在20xx年前11个月中三店厨房营业额达5975292元，同比xx年增加1627296元，增幅。

其中义龙店营业额2295206元，同比增加329898元，增长率为16。79%。

南沙店营业额1497802元，同比增加378902元，增长率。

南昌店由于09年厨房改造的影响较大。20xx年营业额2182284元，同比增加918496元，增长率达。

毛利率方面：义龙店年均，同比增长

南沙店年均突破60点达，同比增长

南昌店有所下滑才达到,同比增长。需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

>二、我们所做的努力

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文昌鸡、温泉鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇罕水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的条件下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。此外，在今年11月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降底估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销卖出去,协调各分部门做好出品供应工作,要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种及需要急推的产品设专薄记录,交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视，把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料

多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具假和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。

4、团队建设。经常对员工进行培训，组织参加了公司的多次培训课，加强其学习能力。在四月份组织几位厨师长开展菜品、原料及五常管理专题讲座也取得很好的效果。、我们还制定完善了一系列规章制度，奖勤罚懒。实施绩效考核。像我们义龙店全年每月都有奖金领，兄弟们收入增加了，工作热情也大大提高。

还有就是经常带领师傅到外面和同行进行技术交流。组织了四位厨师长在年初参加的海南菜大赛，他们也各展所长，纷纷夺金摘银。提高了我们领导班子的含金量，增加了其自身以及公司的知名度。另外南昌店吴钟栋、林方获参加的快餐事业部的创新菜比赛也取得了优异的成绩。

此外各厨房坚持班前会的召开，让许多工作中遇到的实际问题得到当面解决。公司精神及领导的工作安排得以及时传达。这一做法对我们和谐后厨团队的建设有很大益处，需要长期坚持下去。

一人多岗，培养多面技术能手。在厨房人员不增反减且营业额不断提高的情况下通过组织师傅、小弟的传、帮、带让各人员具备多岗位操作能力，能够随时听从调遣，让工作得以顺利开展。

5、五常法的跟进与巩固。通过一年多来在各厨房实施“五常”这一先进管理方法以来，厨房整体面貌得到很大改善。以前脏、乱、杂的厨房变得整洁规范。这一方法实施以后不仅工作环境得到改变，工作效率得到提高，而且带来更多实际效益。比如出品标准化了，毛利得到提高，物品规范化了浪费得到减少，个人操作规范了员工养成良好习惯能正确使用各种设备，水、电、气等物耗也得以降低。

6、经过半年多紧张的筹备我们东路基第四个孩子“到家”在今年9月份诞生了。它突破一直来我们茶餐厅的经营模式，以一种全新的理念、新的思路立足海口餐饮市场，开业几个月来成绩也很不错，很受消费者青睐。说明了我们的思路是正确的，对当前餐饮市场潮流的把握没有错。但也由于是一种新的尝试，我们毕竟缺乏一定的经验，在经营管理过程中难免出现一些问题，我们将在今后的工作中不断总结、不断积累经验教训，高起点就应有高标准，严格要求我们的工作，力求让我们的到家在来年取得更好的业绩。

>三、我们存在的不足之处

1、对产品的把握不足。

2、对市场不够敏感。

3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

>四、20xx年工作计划

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。

2、到家厨房5S需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙、义龙毛利稳中有升的同时努力把南昌的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下工夫。

20xx年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的20xx年我将竭尽所能和公司共进退。

**国企销售干部述职报告范文 第十篇**

20xx年9月，我由东营xx汽车销售服务有限公司调到寿光xx任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

**国企销售干部述职报告范文 第十一篇**

尊敬的各位领导、同事们：

两年的工作让我有很大的进步，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。两年来，在办公室主任的领导与支持下，在各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：

二、完成院内出院患者电话随访工作。在科主任的带领下，20xx年我们对院内每月的出院患者均进行了电话随访，根据患者的意见及建议，为临床科室提供了许多改进意见，对患者提出的有疑问的地方，尽可能的为患者解答；对于患者不满意的地方，在与临床科室沟通核实后，尽可能的向患者说明原因；同时患者在就诊方面的需求也尽可能的满足。总结整年的随访工作，在为医院争取患者信任的同时也为临床科室提供了改进意见，也为今后进行数据分析积累了资料。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

（一）发扬吃苦耐劳精神。面对统计室事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

（二）发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。同时当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**国企销售干部述职报告范文 第十二篇**

一、完善制度管理

因俱乐部在短时间内，内部管理职员及员工不断更新，每位管理者都有在原本的基础上不断完善和创新，员工在随着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足的地方，具体有：

1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制。

2、完善接包处、动身台、练习场岗位制度及流程。

3、健全管理职员岗位职责。

4、完善xx室、车库卫生清洁标准。

二、加强督导执行力度

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每个月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出题目并及时解决题目。

三、抓培训落实，提升服务品质

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并依照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足的地方加以强化，举事例及摹拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛搜集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的进步。

四、建立资产管理责任制

为了有效地管理好部分资产，建立了部分物品管理第一责任人及岗位物品管理第二责任人，做到每个月定期盘点并备案，在实际工作中做到有损必赔的原则，制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》。

五、储备多元化人才

根据现状为公司尽可能减少招聘难的题目，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以展开部分岗位职员11人进行兼 职球童培训，以球童为主部份人已参与车库、接包员、动身台岗位培训工作。

**国企销售干部述职报告范文 第十三篇**

我是19xx年任现职的，到现在履行组织处长的职责已是八个冬春。我今天述职报告的题目是：《依据职责要求，做到“四天四地”》。

>一、在职责追求上，做到“顶天立地”

所谓“顶天立地”，就是顶起头上的蓝天，守住脚下的阵地。我们组织部门的主要职责，一是抓党委，二是抓基层。党委是部队的领导核心，我们的行话称之为“天”;基层是部队的基础，我们的行话称之为“地”。这里的“顶天立地”，就是上对党委负责，下为基层服务。既要看“天气”，又要接“地气”。我作为组织部门的领导，深知岗位重要，责任重大，从不敢有半点的懈怠和马虎。

在“顶天”方面，对党委的重大决策、重大活动、重大事项、重要会议，都是高度重视，精心组织，确保万无一失。我回想了一下，凡是涉及党委建设的事，凡是首长交待的问题，只要是经我处理的，没有出过一次纰漏，没有给党委和首长的工作带来任何麻烦和被动。与此相应的是，部党委、部首长面临的一些棘手问题、敏感问题，通过我们协调得到圆满解决。这是一个鲜为人知的事例：我们这个新组建的总部二级部现在运转情况良好，可谓一片歌舞升平。但开局时的艰难境况，大概很少有人知道，既是知道的也早已淡忘了。我作为坚定按首长意图办，千方百计克服困难，为推动两部顺利合并而甘做无名英雄的当事者，忍辱负重，苍天可见。当时的情况是何等敏感和复杂呵!现在只能用一句古诗来形容首长的心境：“疾风知劲草，板荡见忠臣”。如何按xxx决策及时召开组建大会，谁来牵头协调组织，首长把这一重任压在我身上。当时，我十分清楚这里面的难处所在，风险所在。但为了整编这个大局，为了协助首长在困境中开展工作，我率全处的同志迎难而上，委曲求全，周到细致地做好各项基础性工作，两部终于在xxx规定的时间内顺利合编。这对我们部的建设发挥何等重要的作用，我相信首长心中是有数的。如果不是述职需要，我是不会重复昨天故事的。因为我一直欣赏xxx《咏梅》词中的不朽名句：“俏也不争春，只把春来报。待到山花烂漫时，她在丛中笑。”

在“立地”方面，我们充分发挥职能部门作用，千方百计为基层排忧解难。我每年都为直属单位基层干部培训、党支部书记培训等作讲课辅导。先后推出了一大批基层建设的先进典型。去年为解决我部基层存在的基础设施薄弱的问题，我们积极向上级反映，做了大量艰苦细致的协调工作，终于争取到了20\_多万元的经费，集中投到基层部队，解决了一些长期困扰基层的难题，深受官兵的欢迎。常言讲，这奖那奖不如群众夸奖，这杯那杯不如群众口碑。听到基层官兵称我带领的处是“基层干部之家，党员之家，青年之家”的话，我心里热乎乎的。

>二、在精神状态上，伴随“昏天黑地”

我们组织处工作的突出特点是，综合性强、涉及面广、工作量大、时间要求急，标准要求高，没有吃苦耐劳、加班加点、连续作战的精神，是很难完成的。上周这件事对我们处讲是家常便饭：2月6日下午，我们奉命起草部首长2月10日向xxx首长的汇报材料，中间只有三天多的时间，我们处的几名同志通宵达旦地干，都显得时间不够用。执笔的同志接连近60个小时没有合眼，眼睛红红的，眼圈黑黑的，脑袋懵懵的，身子飘飘的，两腿软软的。这就是我所谓的“昏天黑地”，也是我们的工作姿态和精神状态。

我当组织处长这些年，可以说年年任务都很重，一年更比一年重。我和处理的同志常年处于超负荷工作状态，“搭上了星期天，牺牲了节假日，疏远了老婆孩，亲近了方便面。”我遇到的连续加班经历常人是难以想象的。在一个月的时间里，先后有8个昼夜24小时都爬格子，平均三天就是一个通宵。人是有生理极限的，这样经常透支体力、透支精力，最终必然要在身体上反映出来。刚当处长时才过40岁，精力充沛，加班加点累了，稍加休息就缓过劲来，现在已开始向50岁逼近，体质明显感觉不行了。若是连续加班多了，马上就出现心动过速的症状。我口袋的复方丹参滴丸和速效救心丸是从来不敢缺少的。

说实话，我们也不是不懂，也非常想让工作环境变得轻松起来，有时候累得疲惫不堪，真想躺下睡他三天三夜，但责任在身，身不由己。我心中清楚，只要在组织部门工作，经常伴随的只能是“昏天黑地”!

>三、在工作标准上，着眼“感天动地”

写材料、抓典型，是我们组织部门的家常便饭。我所谓的“感天动地”主要是对此而言的。我对自己定的\'标准是，材料写出来后要让人感到敬佩，典型抓出来后要让人感动得流泪。

在写材料方面，我撰写的情况报告，有的受到xxx首长肯定，有的被上级机关作为范文。前几年我写的材料主要是在总部军内简报和杂志上刊用。从去年开始，中央机关一些刊物把我定为特约撰稿人。去年xxx《党建》杂志3、4期上发表的了我撰写的题为《强化责任意识，发挥模范作用》的党课，今年《党建》杂志第1期又发表了我撰写的《在社会主义新农村建设中大显身手》的党课，中央办公厅主办的《秘书工作》杂志，去年特约我撰写了五篇文章在重要栏目配按语刊发，春节前又约我写了两篇文章，拟在第3、4期上刊发。

在抓典型方面，这几年主抓了郁建兴、钱立志等个人和单位，他们都经xxx批准，荣立了一等功。特别是“和平卫士”郁建兴这个典型，较好地达到了“感天动地”的效果。

>四、在领导成效上，着眼“欢天喜地”

领导就是服务。作为一个处的负责人，仅指挥和带领属下完成工作任务是不够的，更要履行好服务的职责，让部属体会到关怀和温暖，欢天喜地干工作。我觉得，“只想马儿跑，不给马儿草”的领导，无论从哪个角度看，都不是好领导。领导为下属服务，体现在对他们切身利益的关心上。按照马克思主义的观点，人的一切奋斗，无不与自己的切身利益有关。做领导的，自己要正确对待名利得失，但要为下属争取应得的利益，该立功时就立功，该提升时就提升。这既是职责所在，又是对下属的关爱。如果该立功时你不能让他立功，该提升时你不能让他提升，既是工作失职，也是工作无能。所以，我经常对下属讲，你们全力以赴把公事办好，我全力以赴把你们的私事办好。这一点我说到做到。在立功方面，以春节前王干事走上大礼堂的领奖台为标志，我们处里的7名干事都是“有功”之人了，有的还是二等功。在职务方面，由于比例限制，近几年部机关按时晋升都比较困难，我们处却有两名同志提前晋提升了职务。

当然，这不能算我的功劳，首先是他们干得好，素质高，更重要的是政治部领导和部首长对他们的关怀。但我还是尽到了服务的责任。军队有个俚语：“要想干得好，班长勤汇报，班长不汇报，连长咋知道?”他们立功也好、评先也好、提职也好，我作为处长尽到了汇报的责任、争取的责任。在这一点上，可以说我所在处是欢天喜地的。”

尊敬的领导、同志们，多年的履职实践使我深深感到，组织处长使命光荣，责任重大。自己的经历、阅历、能力与岗位职责要求相比，还有很大的差距。一是对信息化条件下组织工作的特点和规律研究的还不深透，特别是在“三个服务”方面差距还比较大，服务质量有待于进一步提高;二是考虑问题还有不周全的地方，处事方法还有欠灵活的地方。具体表现是，思考问题过于理想化，处理问题过于刚性化，这样难免引起一些不必要的误解和误会。三是我这个人优点是实在，缺点是“太实在”，尤其是我这个人性格太过耿直，说话直来直去，不懂得妥协、退让和变通，人格就像玻璃做的，虽然透明，但又脆又硬，容不得积压，又不愿意蜕变成橡皮人格，因此，在执著的时候，肯定无意中伤过人，得罪过人，有时也深感自责。在这里向当事人表示深深歉意，敬请谅解。我决心以这次述职为新的起点，把好的东西发扬下去，把不足的东西克服掉，再展新的姿态、再创新的成绩，届时再向领导和同志们汇报。

我的述职报告完了，不当之处，敬请批评指正!

**国企销售干部述职报告范文 第十四篇**

我在xxx学年担任教务处副主任、初三年级组长、初三（1）班班主任、初三（1）（2）班物理教学等工作，同时也负责学校档案建设工作。一年来，工作条块比较多，强度大、压力大，是我最深的感受。我不是超人，我是一个普通的人，如何将这些工作有条不紊的开展，并且要做好，这是我时刻在思考的问题。一年来，在领导的指引和各位老师的帮助、包涵下，我基本完成了我一年的工作任务，而这些工作中有些还获得了一些成绩，有些则不尽人意，仍然需要不断改进。乘此机会，请容许我将一年的工作向各位做一个简单的汇报，希望能得到老师们的帮助和支持。

一、教务处分管工作

我处在这个岗位，我的认识是我必须对校长室的决策精神绝对的贯彻执行，将领导的意图落实到实处，转化为实实在在的行动，对全体老师，我必须是提供全方位的服务，让每一位老师获得一个较为舒适的发展平台，能省下更多的精力投入到教育教学工作中。

一年来，我能及时通知相关老师积极参加各级各类的培训活动。在校长室的领导下，认真思考并制定了《市五中青年教师教育基本功大练兵》方案，并组织了一次活动。积极按照学校的要求做好上级教育部门对学校的教学调研工作，使学校的教学水平适度提高。计划并督促学校的校本教研活动有实效的开展。认真负责的完成了10年职称申报工作。及时并认真的完成每次测试后的成绩统计工作。所有的工作都做到想老师所想，急老师所急。

二、初三年级工作

初三年级是学校的工作重点，成绩是学校懒以生存的根本，一年的年级管理工作我不敢掉以轻心，时刻如履薄冰，每天早计划，晚反思，深怕有哪些工作没执行到位而影响到整个学校大计划、大目标的达成。本届初三最后中考成绩虽不是很理想，但在这一年之中由于领导的支持，全体初三老师的谅解配合以及其他年级老师对初三工作的支持，使我基本完成了初三一年的年级组工作。

三、班主任工作

在一年的班主任工作中，我收获很多。这届学生，现在回想起来是我花心思最多的xx届。整个一年的班级管理中，我始终以学生的发展为第一目标，对待学生公正、公平，让每一位学生都能得到的教育。平时常思考，常开展活动，努力营造独特的班级文化，建立学生的班级归宿感、荣誉感，从而形成良好的班风、学风。全力打造学生健康的、积极向上的人生观、学习观。当然这些工作离不开全体任课老师的配合、支持和谅解。

**国企销售干部述职报告范文 第十五篇**

在公司领导班子和广大党员的大力支持下，我同班子成员团结一心，带领和依靠党员和全体员工，认真贯彻落实党的\_大精神，紧紧围绕公司全年生产经营奋斗目标，充分发挥政治优势，化解矛盾，理顺情绪，凝聚人心，鼓舞干劲，进一步转变了员工思想观念，振兴了员工的二次创业精神，维护了改制第二年安定团结的局面，为公司挖潜增效，抗击金融危机，扭转安全被动局面，加快企业发展提供了有力的保证，现将本人抓党建工作述职报告如下:

一、切实履行第一责任人职责抓好党建促经济

作为合煤公司党委书记，我切实履行党建工作第一责任人的职责，在工作中坚持带头学习、深入调研，不断增强责任意识并提高工作能力。是我们合煤公司改制的第二年，在上级党委的正确领导下，我们坚持以xxx理论和xxx三个代表xxx重要思想为指导，深入学习贯彻落实党的xxx精神，紧紧围绕公司的生产经营目标，我们根据非公企业的特点，加强党的组织建设，转变党组织和党员的活动方式，充分发挥党员骨干的先锋模范作用，紧贴安全生产、经营的实际，使广大党员在思想上、行动上适应公司的运行机制，把力量凝聚到实现今年的生产经营目标和各项任务上来。我们按照xxx抓组建、抓规范、抓提高xxx的工作思路，突出工作重点，完善工作程序，努力打牢非公企业党建工作的基础。

二、积极探索公司改制后如何加强非公有制企业党的组织建设，发挥党组织在企业中的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，为公司的改革、发展、稳定提供组织保证。

我们结合企业改制后的内部机构变更情况，加强党的组织建设，健全党组织，配备党组织负责人，在新的子公司成立与企业名称相一致的党组织及配备负责人，并对原桂中厂、鑫昌厂、水泥厂、机电总厂等资产对外租赁经营而成立独立法人公司，按\_\_市委要求，下文明确这四个公司党组织的主管部门;组建了贵州办事处党支部，下发了代管公司派往贵州诚光公司、三联公司的党员的有关文件。努力做到哪里有公司单位和部门，哪里就有党的工作;哪里有党员，哪里就有党的组织，扩大党的工作覆盖面。坚持一手抓改革，一手抓党建，做到企业改制与党组织重建同规划、同部署、同实施，相应调整和明确了基层党组织的隶属关系和职能。

三、深入调查研究，理清党委工作思路

为了掌握全公司党建工作的动态，制定企业改制后党建工作的措施和方案。去年3月我带领公司领导和政工部等部门连续到直属的8个生产矿进行调查研究，在掌握全公司党建工作的基础上，结合公司的实际，提出了围绕经营目标抓党建，推动企业经济发展的公司党委工作总思路，实现了党建工作xxx围绕中心xxx、xxx贴近实际xxx到xxx融入经济xxx的新突破。

一是融入领导体制，实行公司、基层矿、区队三级党组织xxx一岗两责，交叉任职xxx的领导体制，避免了过去xxx两张皮xxx的现象，创新了民营企业党建工作，为非公经济企业提供了党组织领导保证。

二是融入企业管理，为xxx同步运行xxx提供保证。我们把党建工作长效机制融入到公司推行的现代企业制度，实行一体化管理，使党建工作成为企业管理的重要内容，有效地把党的政治优势、组织优势、作风优势延伸到企业管理的各个层面。

三是融入党内活动。为提高企业效益、提高员工收入、提供优势保证。党组织始终把企业安全生产和经营工作的重点、难点作为党建工作的重点和主攻方向，通过党组织开展活动、推动各项工作来保证经营目标的实现。通过这些创xxx建工作的新举措，既发挥了党组织的政治优势，又推动了企业的稳定和谐发展。今年，在政府为保证大事喜事的正常开展、公司安全状况不佳，停产时间过长的情况下，公司还实现利润2203万元(不含支付改制费用)，员工年收比上年增长 22。52%。

四、组织开展解放思想大讨论的教育活动，促进企业创新发展

根据上级的部署，去年上半年合煤公司党委结合企业由国有企业改制为中外合资企业，企业经营机制，党组织活动方式有了更大改变的实际，开展了思想解放大讨论活动。为了把活动引向深入，作为公司党委书记，自己亲自到东矿、三矿、六矿、九矿等单位结合实际进行宣讲。通过深入开展讨论，各级管理人员和广大员工树立了效益观念，克服了过去国有企业时存在的等、靠、要的思想，员工责任意识、竞争意识普遍增强。

五、注重加强自身建设，带头执行领导干部廉洁自律的各项规则

作为党委一班人的班长又是企业行政一把手，在领导班子党风廉政建设中，自己处于主导和支配地位，一言一行都对班子有很大影响和示范作用。因此，处处注意以身作则，凡是要求班子做到的自己首先做到;凡是要求班子成员不做的，自己首先不做。严格对照领导班干部廉洁自律的规定。例如接待费的登记审批制度，公车燃油消耗由个人包干支出制度等，我都能自觉遵守，因此，制度执行得很好。

**国企销售干部述职报告范文 第十六篇**

尊敬的领导：

一、今年经济责任审计基本情况

今年，区审计局在区委、区政府和区经济责任审计工作领导小组的正确领导下，在上级审计机关的具体指导下，认真落实《党政主要领导干部和国有企业领导人员经济责任审计规定》(以下简称“规定”)，积极依法履行审计监督职责，扎实有序地开展经济责任审计工作。全年共实施经济责任审计项目11个，提出审计意见及建议15条，督促被审计单位建立健全规章制度3项。从整体上看，我区经济责任审计工作领导机制和工作机制日渐完善，领导小组成员单位之间的协作配合进一步加强;经济责任审计工作方式不断改进，工作内涵日益丰富;被审计单位及领导干部依法行政和履行经济责任的意识不断增强，工作上的支持配合更加自觉;经济责任审计结果运用工作稳步推进，被审计单位会计核算水平明显提高，内部控制和财务管理制度日趋健全完善。

二、开展经济责任审计的主要做法与成效

(一)服务大局，促进政策落实

合理安排审计项目，提升服务发展大局的质量。一是突出对各单位各部门落实中央“八项规定”相关要求的审计，把领导干部所在部门、单位“三公”经费、会议费和培训费等支出的情况纳入审计监督范围，促进中央相关要求的贯彻落实和工作作风转变，积极发挥审计机关在反对“四风”以及厉行勤俭节约、反对铺张浪费方面的监督作用。二是加大对领导干部贯彻落实区委区政府重要部署、重大经济决策情况的审计力度，关注领导干部经济决策权、政策执行权、经济管理权和资金使用权的行使情况。通过经济责任审计，对被审计单位债权债务的增减变化，国有资产管理、使用、运行，重大投资项目的建设、管理、效益等情况做到心中有数。三是针对群众提出的“热点”、“焦点”问题交答卷,对人民群众普遍关心的教育、医疗、政府投资等“民生热点”领域,优先安排项目审计，并配套跟进一系列督促整改措施，帮助这些“热点”单位及时改进管理，堵塞漏洞，完善制度，受到被审计单位和群众的好评。

(二)突出重点，增强领导干部依法履行经济责任意识

一方面引入绩效审计理念，加强对资金使用、政策执行等效果的监督和评价，关注领导干部在履职尽责方面是否办实事、有实效，是否有漏洞、守规章，加强任期绩效监督。另一方面，着力加强对被审计单位重大事项决策、执行和财务管理规范化的监督，突出关注领导干部履行经济责任的过程和效果，纠错防弊，防止权力滥用和行为失范。再一方面，注意选取部分重要经济决策事项和重点专项资金进行审计，看其是否实现预期目标，是否存在资金闲置、损失浪费、效益低下等问题。通过经济责任审计，严肃财经法纪，强化对权力运行的制度性约束，有效提高了领导干部和单位自觉依法行政、遵纪守法的意识，进一步促进了政府运行机制的自我完善和行政效能的提高。

(三)精心组织，提升审计质量和效率

一是在内容上，适应审计对象职责的变化，贴近领导干部履行经济责任的相关事项，不断拓展和深化经济责任审计的内容，坚持与时俱进。二是在责任界定上，注重把握实质，充分考虑被审计领导干部在问题事项中的参与程度、所发挥的作用以及发现问题与其履行经济责任行为的关联程度，使审计结果更具客观性和科学性。三是在多项目同时审计的把握上，将经济责任审计与其它专项审计工作有机结合，采用一次进点、协同审计、成果共用、分别报告的方式，实现一组多审、一审多果、一果多用，满足多种审计项目的目标需求。四是在操作上，严格按照市审计局《经济责任审计操作规程(试行)》执行，强化审计业务会议、审计项目质量控制等制度，增强从审前准备到审计结论落实全过程监督的完整性，这就有效提高了工作的规范化、专业化水平，确保经济责任审计工作既快又好。

(四)审建结合，扩大成果运用实效

首先，加强对被审计单位内部制度建设的关注，注重揭风险、查隐患，并根据审计发现的问题，举一反三，查找制度和管理上的漏洞。然后分清责任，落实整改主体，明确整改事项和期限，促使被审计单位进一步增强责任意识，认真落实审计整改工作。审计发现的问题全部落实整改到位，审计部门提出的15条审计意见及建议均被被审计单位采纳;其次，注重从管根本、管长远的角度出发想对策、提建议，向领导小组会议报告并研究制定相关措施。比如根据去年经济责任审计工作领导小组会议关于狠抓审计整改落实的要求，区审计局派出业务干部为全区行政事业单位报账会计和主管会计作专题讲座，宣传和讲解《规定》及《实施细则》等有关内容，通报近年对各部门(单位)审计发现的问题，分析问题性质和产生的深层次原因，有效增强了各单位遵守财经法律法规和履行经济责任的意识;再次，不断拓宽审计宣传渠道，通过工作动态、专题信息等形式及时总结、提炼审计工作成果，并在语言表述上尽量“接地气”，让有关部门看得懂、用得上，努力提升成果运用实效，使其在更高层面服务宏观决策和我区经济社会发展。今年，区审计局配合区委组织部对23名领导干部经济责任审计结果进行评议并通报评议结果，进一步强化了审计结果的运用。

述职人：

xx年xx月xx日

**国企销售干部述职报告范文 第十七篇**

你们好！

从20xx年10月1日，我正式任职销售部副部长职务，代理销售部长所有工作。转眼四个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日--春节。非常感谢各部门对销售部门的支持，下面对春节工作做以总结，为下一步的工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺畅的进行。

首先是自我总结。在春节期间，主要做了以下几个方面的工作：

一是随时沟通库存，确保销售员及时掌握库存情况，按量销售，及时协调更换品种，尽量争取“零库存”。

二是跟进回款。本次春节争取了预付款元，在春节销售（12月、1月）期间中秋及陈欠款共回款元。中秋款回款率达到了百分之九十。

三是销售例会按时召开。每周一的销售例会主要内容是各部门重要工作事项传达，销售工作安排部署，近期工作进展汇报，程度的掌握销售一线信息，统筹安排。

四是协调沟通，在春节期间，自己主要的工作是与其他部门的衔接工作，与厂内核对库存，确保库存的真实有效，有新订单时第一时间与采购沟通货源，合理搭配海鲜礼包，力争清理库存。与厂内沟通发货时间，尽量协调拉开时间档。

五是今年推出了各类礼包销售，效果很好，客户容易接受而且给调整库存带来了便利。

工作不足之处：

一是自己管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要提高，使销售部能更高效、高质的完成工作。

二是沟通不及时、传达工作不详细不具体。例如商品的报价、样品的货源等还没有做到第一时间传达到销售员，与其他部门沟通时也有欠缺的地方。

三是考虑问题不全面，经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导员工如何去做，应该做到什么程度，让员工没有没有明确的工作方向。今年本溪工行的订单下重自己占了很大的责任，胜斌是新到内勤岗位的，自己在审核订单时不仔细差一点造成了严重的损失。元 宝山电厂销售的样品在客户封样后没有在订单上具体标注，导致发货与样品不一致。阜新电厂在发货前未与采购具体确认发货的情况，大米未按时到货。

其次是销售部的工作总结。

在本次春节销售过程中每位销售员的积极性都是非常高涨的，而且较以前比较也提前了很多，非常遗憾的是没有完成3300万的销。在整个销售过程中，有进步也有不足，好的方面就不用说了，总结一下工作的不足之处：

一是信息反馈不及时，销售员在客户中发现的问题或拜访过程中的工作汇报欠缺。让销售员上报预估销量时不认真，怕担责任。

二是未按规定流程操作，销售员对自己的工作安排不到位，在节前已经要求过每天把自己第二天要做的工作做好安排，但是临时请车的、后补请车单、发票申请临时填写的，给公司整体安排工作造成了困扰。

三是要货太急，对于一些没有库存的商品销售员在今后销售时要注意给采购及厂内一定的准备时间，统筹安排。

四是下订单不准确，修改订单频繁。更新订单时未更新时间，给其他部门造成麻烦不知道哪张订单是准确的。同一单位下订单时名称不一致，导致财务落应收时落不到一起去。今后在下订单后要仔细核对。签字就是确认的过程，不是没有用途。

五是合理化建议少，在春节前让销售员上报预估销量及销售建议，大家都没有提，但是在销售过程中对我公司的销售品种又有很多意见，这样以后会在工作中提高销售员的工作能动性。

20xx年已经过去了，工作的不足给了我们教训也让我们有机会总结了经验，在今后的工作中避免再发生同样的事情。我觉得工作中的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。今年的销售目标是6000万，如何能顺利完成需要我们每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排：

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度，做好20xx年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

6、提高销售助理的业务水平，充分利用好胜斌和赵燕飞，明确其岗位责任，提高他们对销售数据及全面的监管能力。

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！