# 员工总经理述职报告范文共23篇

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-02-04

*员工总经理述职报告范文 第一篇根据\_\_党组工作安排，我于20\_\_年\_\_月\_\_日到\_\_公司任总经理，全面负责公司经营管理工作。任职以来，我主动加强业务学习，迅速进入角色，更新思想观念，创新发展思路，聚焦中心工作，解决发展难题，积极推进公司持续...*

**员工总经理述职报告范文 第一篇**

根据\_\_党组工作安排，我于20\_\_年\_\_月\_\_日到\_\_公司任总经理，全面负责公司经营管理工作。任职以来，我主动加强业务学习，迅速进入角色，更新思想观念，创新发展思路，聚焦中心工作，解决发展难题，积极推进公司持续、健康、稳定、高质量发展。现对任职以来工作进行回顾总结。

一、思想政治建设方面

坚持理论学习，深入学习贯彻\_\_\_精神，认真贯彻落实\_\_\_精神，积极参加\_\_\_专题培训班和公司党委组织的中心组理论学习会议，坚持个人自学，抄写学习笔记，撰写学习心得，交流学习体会。坚持理论联系实践，把学习贯彻\_\_精神与加强党的建设、完成年度各项目标任务、建设高素质党员干部队伍、维护企业安全稳定紧密结合，推动\_\_精神落实落地，在反复实践中不断提高自身的政治理论素质，不断提升解决实际问题的水平，不断增强科学决策的能力。坚定政治立场，认真学习新修订的《党章》和《纪律处分条例》，积极参加“以案促改”专题学习和研讨，主动投身到作风建设专项整治、干部作风问题排查整改等工作中，进一步牢固树立“四个意识”，时刻保持政治上的清醒与坚定，做到坚决维护\_\_核心地位，

二、业务工作方面

作为公司总经理，我全面负责公司经营管理工作。任职以来，我与领导班子成员团结协作，共谋发展思路，\_发展难题，团结带领广大干部职工努力工作，推动公司持续、健康、稳定、高质量发展。

（一）积极探索，科学谋划发展思路。

上任伊始，即带领职能部门人员深入基层调研，在充分掌握情况、听取意见的基础上，针对行业从持续多年高速增长开始转入基数大、微增长的新形势，提出了“\_\_\_”的发展战略，做出了“\_\_\_”的决定。任职以来，累计深入基层调研近百次，根据市场形势变化，不断完善发展思路，先后提出了“\_\_\_”和“\_\_\_”等营销思路。经过几年来探索实践，在20\_\_年形成了“\_\_\_\_\_”的总体工作思路，并坚持付之实践，为公司经营工作开展和长远发展明确了方向和方法。

（二）主动作为，拓宽盈利渠道。

近年来，\_\_对行业的冲击不断加强，市场形势愈加严峻，行业竞争更趋激烈。对此，于20\_\_年下半年着手研究、大力推动开展\_\_\_等业务，提升经济效益，目前\_\_业务年收入已达\_\_\_元。20\_\_年，在提升\_\_方面发力，推广\_\_\_业务，建立\_\_\_。多措并举逐步推动\_\_模式由\_\_\_向\_\_\_业务转变。

（三）提质增效，调整优化结构。

针对公司内部各部门\_\_\_差距明显、发展不够均衡的问题，根据市场发展需求和公司实际，调整优化结构，适当引进具有竞争力的\_\_\_，同时淘汰严重亏损的\_\_\_，提升公司核心竞争力。20\_\_年以来，合并、裁撤\_\_\_，壮大\_\_\_阵营，新建成\_\_\_。

通过制定科学的发展思路和实施有效的经营举措，使公司经受住市场的考验，取得了较好的实效，实现在\_\_\_的情况下，营业总收入仍基本保持稳定，任职以来（\_\_年\_\_月—\_\_年\_\_月），累计收入\_\_亿元，总营业收入\_\_亿元。公司在\_\_年—\_\_年连续\_\_年被\_\_评为\_\_\_单位， \_\_年—\_\_年连续\_\_年被\_\_评为\_\_。

三、管理工作方面

（一）强化基础管理。

根据发展需要，于20\_\_年开始整理、修订、补充了\_\_大类\_\_项规章制度，形成《\_\_\_汇编》，涵盖企业内部管理各方面。开展“\_\_落实年”活动，强力运行各项规章制度，使《\_\_汇编》成为公司经营管理工作的基本遵循。落实对\_\_\_进行审计，依托审计促进完善内控体系，督导规章制度执行，规范经营管理行为，推动目标任务落实。

（二）健全优化机构设置。

根据市场形势及发展需要，先后推动成立\_\_\_\_，在\_\_增加\_\_职能。优化机构设置，在\_\_\_部设置\_\_\_，强化对经营部门业务指导，合并管理\_\_\_，调整\_\_\_模式，逐步建立分层次\_\_\_管理体系，整合\_\_项业务，完成\_\_改革，年均节约费用\_\_\_余万元。各职能管理部门职责定位清晰，职能划分明确，责任落实到位，共同推进各项工作高效开展。

（三）完善激励机制。

贯彻落实“三项机制”，结合实际制定公司“\_\_\_”三个办法并严格贯彻执行，近年来有\_\_名干部职工因业绩突出得到不同程度晋升提拔，有\_\_余人因工作业绩不佳被调整岗位，实现收入能高能低、人才能进能出、干部能上能下。

（四）维护安全稳定。落实安全大检查、安全互检制度，及时整改安全隐患，扎实做好日常安全管理工作，积极开展扫黑除恶治乱工作，任职以来公司未发生任何重大安全生产责任事故。

四、党建工作方面

按照公司党委、纪委的统一部署，履行“一岗双责”要求，以身作则，率先垂范，认真落实所承担的党建工作责任和党风廉政建设工作责任。

（一）做好自身建设。

任职以来，带头加强理论学习，主动投身“三严三实”专题教育、“两学一做”学习教育、“讲政治、敢担当、改作风”专题教育和“不忘初心、牢记使命”主题教育，积极参加\_\_组组织的学习培训班和公司党委组织的中心组理论学习会议，深入学习贯彻\_\_\_精神，认真学习、严格遵守党章党规党纪。坚持个人自学，抄写学习笔记，撰写学习心得，交流学习体会。坚持理论联系实际，在反复实践中不断提高自身的政治理论素质，不断提升解决实际问题的水平，不断增强科学决策的能力。

（二）抓好学习教育。

在主持召开的\_\_会议上要求领导干部加强理论学习、坚定党性修养、遵守党章党规、改进工作作风，多次对分管部门负责人及\_\_\_等重要岗位人员进行廉政谈话、讲党课，加强党员干部对党规党纪的学习，增强党员干部执行党的路线、方针、政策、决议的坚定性和廉洁从业的自觉性。

（三）带好干部队伍。

明确领导班子成员分工，确保班子成员各负其责，充分调动各级领导干部的工作主动性、积极性。带头贯彻落实“三项机制”，坚持党章规定的干部条件，坚持\_\_会议集体研究，选出组织放心、群众满意、干部服气的人员。落实对全体中层干部进行民主测评，强化对领导干部的日常考核研判。

（四）树好清风正气。

带头贯彻落实中央八项规定精神及其实施细则和省委实施办法，严格执行\_\_党组落实措施，协助抓好\_\_整改和集中整治\_\_等重大专项工作，坚决狠刹\_\_“四风”隐形变异问题，主持研究制定\_\_\_实施方案，主持召开\_\_\_会议，带头进行\_\_，为党员干部做出正确示范，在公司努力营造风清气正的工作氛围。

（五）建好企业文化。

支持举办\_\_\_等形式多样的文体活动，加强意识形态管理，推广传播\_\_\_的企业文化，重视宣传工作，有效利用\_\_媒体平台宣传展示企业形象，在\_\_系统荣获\_\_一等奖，被\_\_评为\_\_\_，企业软实力得到不断提升。

五、廉洁从业，筑牢思想防线

认真学习、严格遵守党规党纪，带头参加纪律教育学习宣传月活动，带头开展学习研讨，时刻把纪律和规矩挺在前面，不该做的事坚决不做、不该拿的东西坚决不拿、不该去的地方坚决不去、不该说的话坚决不说。模范遵守国家法律法规和公司各项规章制度，在法律约束下作决策，在制度笼子里办事情，公开透明行使手中权力。工作中，无违反廉洁自律规定的行为。

六、改进作风，树立良好形象

认真贯彻落实中央“八项规定”实施细则，坚决反对“四风”。带头贯彻执行民主集中制、严格落实“三重一大”决策制度，在人事任免、工程建设、物资采购等方面，均通过召开党委会议、党政联席会议或总经理办公会议集体讨论研究决定。贯彻执行《关于新形势下党内政治生活的若干准则》，严格落实领导干部过双重组织生活制度，积极参加所在支部的组织生活，认真履行党员义务，对党忠诚老实，每年均按照规定将个人情况如实向省厅报告，严格落实请假制度和外出备案制度。自己常怀律己之心，时刻警惕权利、金钱的诱惑，防止手中权力商品化，坚持勤俭节约、反对铺张浪费，自觉抵制拜金主义、奢靡之风等各种不良风气侵蚀，自觉接受职工群众监督，积极开展批评与自我批评，努力改进不足，为党员干部、职工群众做出正确示范。

七、存在问题与不足

取得成绩的同时，我深知自身在学习、工作中还存在不足之处，需要努力改进。一是进一步加强政治理论学习。要持续、深入、系统学习\_新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神，进一步提高政治理论水平，坚定理想信念，严守党的政治纪律和政治规矩。二是进一步增强驾驭风险的能力。要牢牢把握工作主动权，在建立健全经营风险防控机制的基础上，坚定战胜各种艰难险阻的信心，提升准确研判市场形势、准确把握发展趋势的能力，学习储备处理各种复杂矛盾的经验，积极研究解决经营管理工作中的问题和困难。三是进一步提升统揽全局的能力。要准确把握公司整体运营情况，充分掌握经营状况，站在长远的、全局性的角度思考企业定位、谋划发展布局，寻找适合公司的发展道路。

在今后工作中，我要进一步强化理论学习，提高党性修养，树牢宗旨意识，自觉接受组织、党员和群众的监督，虚心听取意见建议，及时改正缺点和不足，始终坚持身体力行、求真务实、言行一致、清正廉洁的工作作风，扎扎实实做好本职工作，实实在在地为企业发展和员工幸福生活办实事、办好事。

**员工总经理述职报告范文 第二篇**

\_\_年是AAA公司的元年，本人自F月份正式担任本项目公司总经理负责本项目的开发工作以来，全盘组织了了项目公司的组建成立、项目整体策划、投融资工作启动和落实，项目工程建设启动及全力推进、项目运营策划等多方面工作。根据项目公司领导班子工作分配，本人主要分管D、E、H、K，并负责项目V、L的统筹策划工作及安排。以下就本人M年度主要工作作如下总结。

一、牵头完成项目公司组织架构搭建及管理模式策划

牵头组织项目公司先期人员学习项目PPP合同及实施方案，并从学习及思考中探索项目管理公司的组织架构及管理模式的搭建，设立BB部、CC部、SS部、ZZ部、QQ部，5部门。

为支撑项目公司全方位工作开展，组织各部门按照工作分工起草各类管理文件，并在今年的对外工作中不断反省与总结，策划形成了目前项目公司的管理模式。

二、牵头完成风险识别解决体系的建立

由于本项目是在采购阶段介入的，涉及核心内容的细节问题仍是项目公司所不能忽视的，否则项目公司将无法将自己在项目实施中应承担的责任与风险在合法合规的范围内降到最小、无法将风险进行有效转移、也无法对政府及项目实施机构的权利无限扩大进行有效控制等。

为此，策划组织了项目公司的\_委员会，并要求每两周召开一次项目\_会，分析实际工作中发现的风险点和问题，将风险级别划分 \_，并根据不同风险类别分别拟定不同的解决措施。目前通过项目公司的识别及与政府、实施机构的反复沟通，已部分解决了\_\_等风险的规避；已识别了\_\_等风险，并已在与实施机构及政府的沟通协商中。

三、工程管理

（1）\_\_部管理目标

根据现场实际情况及项目重要性对内控进度目标（ 年 月 日竣工 ）、质量目标（确保\_\_ ，争创鲁班奖）、安全目标文明施工目标（确保\_\_市、\_\_省安全生产标准化工地）、绿色施工目标（现场必须做到扬尘控制、环境保护、节能减排国家及地方标准范围；本项目绿色建筑一星）提出明确的要求，并根据具体目标组织落实各类现场管控措施，确保目标实现。

（2）牵头夯实项目管理会议制度

建立了三会制度：\_\_例会制度（质量、安全文明施工及进度）、\_\_专题会、\_\_底会。并通过会议提出目标及整改措施来闭合管理 。

（3）策划和执行工程项目考核管理规定

牵头策划及编制对监理和总包两大考核管理规定作为合同一部分（补充协议），完善管理手段。考核管理规定主要分三个部分，\_\_考核规定、\_\_考核规定和\_\_评分制。三个部分考核并行处罚，以保障现场执行力，达到预期进度计划和质量、安全等目标。目前执行情况良好，重点针对质量和工序管控，利用考核分数对标总包完成情况；利用现场区域班组、总包管理、监理挂牌负责制，有针对性对不按交底施工的人员进行曝光；按出现2次的曝光班组进行清退，对管理人员进行教育和处罚。

（4）鼓励现场交流学习和对标

每月至少组织一次监理、总包与 市其他在建工程项目不定期交流学习和观摩，进行对标；每月邀请 集团相关职能部门对现场质量、安全文明施工进行指导和检查；同时每月邀请市质监站、安监站对施工现场质量、安全文明施工进行指导和检查。在 市质监、安监的检查中多次受到相关部门的褒奖与好评。

（5）制定质量管理措施

牵头制定关于质量“零容忍”事项管理规定，并要求项目公司现场管理严格按照此考核落实执行，经过数月的严格落实，目前总包对现场质量管控已达到高度服从的程度，并能主动发现问题并予以整改，配合工作比较到位。

四、运营工作

完成了对合同中关于运营事项的不确定因素的认知及解决措施，完成了和发改委、项目办、实施机构的对接，全力推进政府项目办对运营范畴和政府补贴费用的调研及明确，运营策划的工作重点督促部门提前逐步落实具体工作，在满足社会效益的前提下，以利润点作为策划目标，确保装修设计、设备采购、增值创收服务为导向，匹配教育系统的管理运营服务理念，最大程度实现企业利润最大化和社会效益双丰收。目前已完成了 项目整体运营策划方案的 内部评审。结合现场工程实际情况，对运营范围中的\_的施工进度进行控制，提出施工需结合运营策划中的装修方案、功能布局、设施设备布局，在确保运营要求的同时，避免返工及重复施工。

五、资本金及融资情况

策划并积极主动沟通各股东方或函告，要求其按照合同约定注入项目公司注册资本金， 共计\_\_万元。 另通过 协调\_\_银行 银行的方案编制，并 跟踪\_\_行 融资方案的上会进程，通过积极的沟通于 年 月完成\_\_行的融资方案落地 。目前 第一笔贷款已于 月初发放至我公司账户，按照 贷款发放比例共计\_\_万元。

六、整体成本把控

牵头策划整体成本控制体系，前后多次组织项目公司对整体管理费进行测算及盘点，制定建设期整体及年度预算指标。把控合同评审，对合同中的风险、漏洞进行最终审批，把控最终签订环节。严格控制总包产值完成情况，结合对现场的深入了解，对总包上报产值进行最终审批，并要求工程实际与预算产值完成吻合程度进行对比分析。严格把控项目公司对外合同结算情况并对结算进行审批。

强调项目公司 部工作重点在于对实施机构及政府方的确权工作，确保项目公司对所有投入项目的成本均通过实施机构及政府方的书面确认，以便最终资料归档及结算审计。

七、廉政建设践行情况

注重学习，不断提高理论素养和工作能力。注重学习政治理论，努力提高政治素养。本人挤时间勤学习，努力掌握经济、管理类等知识。特别是在今年的保持\_员先进性学习教育活动中，能够按照统一要求，坚持集中学习与自学相结合，通读了十九大习\_的报告，认真观 看了反腐教育光盘。通过学习，本人人生观、世界观有了很大改观，坚定不移地贯彻执行党的基本路线，认真贯彻执行中央和上级党委、政府制定的各项政策。严格遵守党的政治纪律，做到令行禁止，不讲违\_的纪律的话，不做违反政治纪律的事。讲大局，讲奉献，在重大原则问题上能保持清醒的政治头脑，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨。通过学习，思路更为明朗，眼界更为开阔，对目前国际、国内市场环境有了敏感的认知，进一步增强了对未来市场管理、开拓的信心，并采取扎实有效的措施使PPP项目管理工作以健康发展。

讲求工作方法，保持良好的工作作风。一是坚持民主集中制，认真参与制定并实行了班子集体领导和个人分工负责制及项目管理文件，并积极落实年度系统管理工作目标责任制。本人遵守各项议事规则，注意发扬民主，凡是重要项目节点安排，策划执行工作安排和大额资金使用，都提交集体研究决定。二是努力维护班子的团结与统一。在班子中能做到识大体顾大局，对个人得失从不斤斤计较。在干部管理中，本人能坚持以无情的纪律约束人，以有情的领导来激励人，关心同志，尊重同志，严以律已，宽以待人，对别人的缺点不随便恶意指责，而是开展谈心、交心活动，使其虚心、乐意接受。平时，注意自己的言行，以身作则，发挥每个人的长处，人尽其才，充分调动干部、职工的积极性，日常开展读书，运动；工作中开展争先创优，形成正能量的局面。

创造性地开展工作，注重工作实效。本人长期在一线工作，对自身一直严格要求，对工作信息全面覆盖和掌握了解，必须深入到工地一线，查实和获取一手信息，并解决问题。其次注重精细化管理的探索和思考，果断摒弃项目团队体制内和“办公室”研讨，不注重实效和发展，在实践中，摸索并果断改变及制定新型的 综合现场管理考核办法，多渠道计量和计量的复核形象进度的管理办法，对PPP文件制定不明确的要求，对政府各职能部门先礼后兵，从政府各级部门推诿抛皮球的混乱局面中开辟新办法，先征询各级部门，达到信息对称后，交报告，推动政府项目办组织各部门调研，把PPP项目共性的问题推送到市委会层级解决，依此解决了建设手续容缺办理规定、项目拆迁、项目增量增项、运营费用确认等问题，以上工作均取得了决定性的成效，明年工作仍将继续秉承思考和完善系统性的工作思路。

八、不足和改进

对PPP项目开发的整体策划仍在不断的探索与完善中，对策划中的\_模式目前仅有初步模型，对其如何标准化规范及有效落地实施还需一段时间的摸索与实践；如何将\_模式中的\_作为龙头引领项目的\_\_是一个较为庞大的课题 ，仍需项目公司在今后的工作中逐步尝试并积累相关经验。而\_的运用作为目前\_相结合的辅助工具，在本项目的运营开展仍存在一定局限，仍需在实践过程中尝试与夯实。

由于本项目特性，在中标时无相关设计成果，而工期又极为紧张，故避免不了的存在边设计边施工的现象，进而导致项目整体控制价编制工作较为滞后，过程中因图纸的调整导致的工作返工较多，至今仍未全部完成编制及审核工作，对建设过程中的成本控制造成一定的不便及隐患。项目公司已积极组织相关会议并明确要求按照专业分批次逐步落实控制价的编制与审核。并要求对后期开发项目做好充足的准备，避免类似问题重复发生。

**员工总经理述职报告范文 第三篇**

一、20\_\_年重点工作回顾

20\_\_，是我公司自成立以来基础建设发生重大变化的一年，也是公司生产逐步走向正常，内部管理逐步走向规范化和制度化的一年。一年来，在公司管理层的领导下，在全体员工的艰苦奋战下，我公司紧紧围绕严抓有机肥厂基础设施建设的工作思路，以产品研发、技术创新、教育培训为工作重点，基本完成了年初确定的各项指标，为公司步入正常生产奠定了坚实的基础。

回顾一年来的工作，值得肯定的成绩主要有：

1、有机肥厂基础设施建设已初具规模。20\_\_至20\_\_年间公司已投入建设资金4000余万元，完成了项目建设投资的60%以上。建成的有机肥厂正常生产后可年高效有机肥3万吨，复混肥料、有机—无机复混肥料年产量达7万吨以上。

2、顺利取得了生产许可证。公司要正常生产，首先得解决合法生产的问题。20\_\_年5月开始，公司根据上级主管门要求，由办公室负责申报工作，申报过程中得到了上级主管部门的大力支持，历经近半年时间，在公司各部门的大力协作下，于20\_\_年11月合法取得了生产许可证，为公司20\_\_年正常生产铺平了道路。

3、产品研发初具成效。公司为了走差异化可持续发展之路，提高公司的核心竞争力，20\_\_年中旬公司专门聘请了技术员曾东泉同志负责产品的研发工作。工作开展过程中得到生产部门、销售部门的大力协作，目前为止，已开发出芒果专用肥、烟草专用肥、复合微生物肥、膨果钾宝冲施肥、叶面肥等系列产品，为公司20\_\_年的产品销售推广工作打下了良好基础。

4、生产管理、设备管理和安全生产工作稳步推进。20\_\_年6月公司有机肥厂开始投入试运行，为了规范生产管理流程，完善质量管理控制程序，由办公室牵头负责，各部门配合，制定了的质量管理手册，为公司生产各环节提供了理论依据，使公司生产管理工作逐步迈向规范化和标准化。

20\_\_年公司各项工作取得一定成绩，一些经验和做法值得我们认真总结。这些成绩的取得，都离不开广大员工的辛勤努力，包含了大家的心血和汗水。在这里，我再次向公司每一位员工表示真挚的感谢!为表示公司谢意，在这里公司对20\_\_年度坚守在自己工作岗位、任劳任怨做好自己本职工作，表现突出的几位同志进行表彰(略)。

20\_\_年，尽管我们基础设施建设、设备改造、产品研发等方面取得了一些成绩，我们在看到成绩的同时，也要看到公司目前存在的不足。

客观的讲，公司在长远发展方面，目前还只是一个初具规模的中小型企业，设备、技术条件仍然偏下，特别是在设备装备和产品研发方面与其他先进公司相比，仍有很大的差距。同时，公司内部存在的问题还很多，主要是以下几个方面：

1、产品质量仍然存在较大问题。主要原因是公司质量检测部门(化验室)对产品的检验操作还不够熟练，产品研发过程中理论配方也实际生产过程有一定差距，这样就增加了公司的生产经营成本，如果不及时提高产品质量，会有损公司信誉。我们全体员工必须提高产品质量意识，努力提高专业水平，不能把质量管理停留在纸面上，在20\_\_年生产过程切实加强质量监管力度。

2、节能降耗意识淡薄。厂部办公区域经常出现长明灯，生产工具、物品乱拿乱放等现象比较突出，节能降耗意识有待加强。

3、安全生产管理相对滞后。20\_\_年公司全年发生工伤事故2起，设备安全事故1起。20\_\_年9月2日，公司在安装广告牌过程中，陈永涛同志在出基础泥巴时被工具刮伤脚趾，造成脚趾甲脱落伤;20\_\_年9月27日，抽水的时候没有专人管理，长时间不关电源，导致机井水泵被烧坏，给公司造成了很大的经济损失;20\_\_年11月14日，王昌敏在驾驶装载机过程中不慎从装载机上滑倒，造成左手骨裂伤。之所以有这样安全事故发生，一程度上反应出员工安全意识和责任心不强，管理人员责任落实不到位。年后要求办公室对安全事故的处理制定出实施细则，公司严格按照规定对责任人员进行事故责任追究。

3、设备维护管理存在较大的漏洞。设备经常维护和定期检修没有落实，部分设备经常停产维修，给生产带来很大影响。除了试运行过程中设备本身存在的问题外，很大一部分还是人员操作使用不当造成的，今后必须加强设备的日常 维护和定期检修工作。

4、员工整体素质有待进一步提高，特别是年青员工的职业技能和职业素养与当前公司生产要求不相适应。为此，生产门必须加强员工的技能培训工作。

以上反应出来的情况，说明我们在管理、员工品质提升等方面还存在严重的缺失和不足。为此，我们要正视困难、正视问题，不回避矛盾，不断改进、不断创新，才能使公司更有活力，才能尽早步入正轨。

二、公司发展中的优势和劣势分析

1、优势因素 (1)农业支柱产业蓬勃发展。20\_\_年全县发展芒果万亩，无公害茶叶种植万余亩，粮食播种面积万亩，种植烤烟2万余亩，蓝梅、葡萄、玛咖、核桃、石榴、西瓜等经济作物种植面积逐年上升，这些都为我公司各种肥料产品的推广使用提供了比较大的空间，市场前景良好。

(2)区域优势明显。我公司地处四川省攀枝花通往滇西北的交通枢纽，距丽攀高速公路和规划中的铁路车站比较近，原料和产品运输便利。

(3)技术优势。公司有机肥的生产工艺与同传统有机肥加工方法相比，有如下特点： 一是发酵时间短。首先采用工厂化发酵工艺，接种高效活性菌剂，使微生物快速形成优势菌，缩短发酵时间;

二是生产能耗低。发酵工艺利用生物热可蒸发大量水分，低耗能，省煤、省电、劳动强度小，能较好控制发酵湿度，减少有效态物质的损失;

三是环境污染小，采用封闭设备，加强工厂化生产的可控性，减少蚊蝇寄生源的传播;

四是生产过程中产生的主要有机污染物通过工艺控制和技术改进，均得到循环使用。

(4)外部环境优势。公司自成立以来，积极发展对外关系，先后与云南省环境科学研究院、云南省烟草农业科学研究院、云南省烟草烟叶公司、云南省质量监督检验检疫中心、云南省土肥工作站、丽江市烟草公司、丽江市土肥工作站、华坪县土肥工作站、华坪县农业技术推广站、华坪县芒果产业协会等单位建立了良好的伙伴合作关系，为公司产品走上广阔市场奠定了坚实的基础。

2、劣势因素

(1)生产场地受限，影响生产规模和发展速度(公司很快要实施的初加工处理项目可以解决这一问题);

(2)原材料价格上升快，产品生产成本高。

(3)设备对生产适应性不足。

(4)公司基础管理薄弱。

从以上形势分析，结合公司的发展现状，我们提出用2-3年的时间来实现从根本上提升产品品质的构想。这就要求我们进一步明确发展目标，进一步创新发展理念，进一步转变发展方式，把持续改进、求真务实的思路贯穿到公司的整体工作之中。

20\_\_年，对于我们全体员工来说是动力与压力并存的一年，我们要逐步拓展市场，加快产品研发、技术创新和管理创新的步伐，使公司能够平稳较快发展。我们要重点抓好以下工作：

1、继续加快设备改造步伐，尽快投入正常生产。没有合格的产品，公司就不会有生存的空间，生产不出优质的产品，公司就不会有市场竞争优势。因此，生产部门年后要把设备的改造和维作为第一要务来抓。

2、销售部门积极开拓市场，创造良好的营销业绩。20\_\_年公司产品销售形势会比较严峻，因此，销售部门还要扩大员工队伍，抓住机遇，乘势而上，为公司发展源源不断地提供市场资源支持。一是要巩固已有老客户的合作关系;二是要加强重点种植基地、重点区域已经确立的良好关系，做好回访和售后服务工作，建立长久合作关系，为产品销售长远战略实施奠定坚实的基础;三是要适时调整销售策略和主攻方向，坚持走差异化的销售之路，主动出击，抢占先机，努力开拓新市场，为公司不断取得良好的销售业绩创造条件。

3、强化全员培训，提高员工整体素质。教育培训工作任重而道远，我们必须坚持培训，不断地创新培训方式，才能跟上公司发展的步伐。

20\_\_年重点培训工作：一是要对全体员工在年后集中培训一次，培训内容包括员工职业素养和专业技能，着重解决员工最基础的应知应会问题;二是要提高技术人员和一线员工的专业操作技能;三是对管理层进行提高执行力方面的培训，进一步抓好新生后备力量的培养。

4、弘扬楷瑞精神，打造特色企业文化。20\_\_年，一是我们要用企业文化激活生产力和创造力，打造强势企业文化;二是要利用培训、宣传等方法，提高员工职业素养;三是广泛开展技术比武和劳动竞赛，通过总结推广各类先进典型的模范事迹，树新风、立标兵，用榜样的力量激励和引导员工奋发努力、多做贡献;四是组织各类小型娱乐活动，活跃员工生活，使广大员工的思想政治素质和精神面貌发生显著变化。

**员工总经理述职报告范文 第四篇**

各位领导、各位同事：

大家好!

现在，我把自己通过竞选上岗以来的工作情况向各位作一个简单汇报，请予审议。

一、履行职责情况

从20\_\_年\_\_月份公司实行高级治理职位竞选上岗以后，我担任建筑公司代理总经理，全面负责建筑公司的工作，重点分管对外业务联系、工程招投标、合同治理、施工工作协调、日常事务治理。回顾总结四个月来的工作，主要有以下三个方面：

1、对外业务拓展情况：

自今年初以来，我们抓紧整个集团公司开发业务调整期，广泛开展对外施工业务承接，先后参加了重庆\_\_集团巴蜀苑B区工程招投标;但是因对方条件太过恶劣，我们已经放弃其一期工程，现在该公司已将我司列入二期工程侯选名单;区房管局廉租房建设工程投标报名、资格预审与标前会议，目前正在编制投标文件;区天宝实验学校二期工程的投标报名及过程追踪;九龙园区施工任务联系的开展(园区内第一项业务在向集团领导汇报后放弃);接下来还有龙湖水晶郦城三期工程的跟踪。

2、现有施工项目治理情况

目前公司施工项目不多，主要是去年几个项目的收尾交付，在做上升的仅龙湖水晶郦城2—5、2—6、步行街内的电力大厦与公司开发的佳宇酒店三个项目，公司坚持以\_对业主负责、为项目部服务\_的原则，开展监督治理工作，在公司领导班子的共同努力下，施工进展良好。同时我们为项目部处理市政执法、环保执法等各种违章罚款4万多元。并多次组织公司全体项目部施工治理人员及公司人员到龙湖工地参观学习，收集龙湖工地的各种治理资料，逐步应用到公司的工程治理之中。

3、抓学习教育，激励奋发向上。

为提高公司全面治理工程的水准、配合集团树立企业文化的总目标，我们通过组织一系列各种形式的学习宣传教育，使全体员工在提高理论水平的同时都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析熟悉问题。大家熟悉到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。工作岗位没有高低之分，只要观念改变，劣势可以变优势，只要有本事，冷部门也能作出大贡献。目前，公司员工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少员工在搞好本职工作同时，积极学技术、学理论，全面提高自身素质。

二、存在的问题和今后努力方向

回顾检查自身存在的问题，我认为主要有三点\_第一、自己作为分管建筑公司的总经理，没有能尽职尽责，有负于集团领导和全体的期望。第二、自己主要分管的对外承接施工任务工作，还没有见成效，对公司的发展造成一定影响。第三、自己的自律性不强，在工作较累和碰到困难的时候，也有过松弛思想，今后，我想，绝不能辜负集团领导与全体员工对自己的重托与期望，一定要努力做到以下三点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的总经理

一个公司总经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥自己的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司的利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的发展，与公司全体员工搞好团结，放下包袱，积极主动抓工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力

今后我要积极参加各种理论学习，提高治理水平。要经常深入施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律

今后，我一定要更进一步严格要求自己，廉洁自律，绝不搞权钱交易，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事，同时对社会上的各种歪风邪气，敢于反对，敢于抵制。

谢谢大家!

**员工总经理述职报告范文 第五篇**

尊敬的公司董事会:

18年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下:

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。总经理年度述职报告

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

**员工总经理述职报告范文 第六篇**

我今年的工作压力非常大，集团公司工作量是海量的，在总经理不到位的情况下，我以总经理的岗位要求要求自己，把集团6家公司看作一盘棋，统筹安排整体推进，在董事长的逐项授权下开展具体工作，扛着重重压力，始终坚持公司利益高于一切，一边解决公司发展中的新问题，一边处理以前遗留的老问题，从房地产公司的基础建设从无到有点滴做起，以公司年度目标达成为方向，以公司团队建设为重点，以公司体系建设为保障，以公司日常管理为基础，展开集团公司的工作，通过自己的努力去解决公司发展中的几个问题：内外部资源整合问题，内部团队建设问题和制度流程体系的完善。10月份以后，总经理到位，我调整自己的角色，我的工作以围绕协助总经理工作，参与公司经营生产管理与决策展开。

本部门或本公司年度内部管理及团队建设情况;

(一)内部管理工作

1、制度建设：作为常务副总，面对公司多项目管理的实际需要，我积极推进公司内部制度流程建设工作，在年初即定\_年为公司制度建设年，希望通过一年打基础，二年做完善，三年成系统的制度建设，完成公司三级业务流程的建设，今年在公司内部初步建立了一些应急的制度。

2、业务理顺：并在实际工作中，我积极引进人才，我主张解决问题从源头抓起，从模板建设防范风险，合同管理规范经营，通过成本管理逐步解决公司原来的遗留问题，根据公司发展的情况不断探索新的盈利模式，

(二)团队建设工作：

\_年5月我初到公司时，公司房地产专业人员非常缺乏，到\_年底，通过我的努力完成了总部高层队伍的建设，通过招聘面试\_年11月份，产品研发总监到岗，\_年1月人力行政总监到岗，4月营销总监到岗，6月工程总监到岗，7月份董事长引进财务总监，而在年初我就安排行政部与猎头公司，签订了高级人才引进的合作协议，10月份杨总正式到岗就职，至此完成了集团总部的人员组织工作。

另外，完成了南召公司项目总经理，内黄公司常务副总等项目高管的招聘。

对公司的团队建设工作，我做的工作还很有限，虽然我屡次在各种会议中提出“树正气，讲效益，公司利益高于一切”，在工作我始终是以身作则，影响了公司一批想干好工作的同志，他们也是默默奉献，点滴做起，任劳任怨，公司的基础建设才得以初步达成。

年度目标管理情况;

\_年集团公司年度销售金额是6亿，总销面积万平米。到三季度末据各下属公司实际情况调整目标为：销售目标亿，销售面积为 万平米，(因龙湖，兰考两项目未开建);实际实现销售收入： 亿;总销售面积: 万平米。

虽然整体完成的情况不理想，有受到大环境影响的因素，更有公司经营战略布局的问题，但是为达成目标，我带领集团刚刚创建的团队为年度目标达成努力，在人员少任务重的情况下，为项目公司解决我所能解决的所有问题，包括召开各种类型业务会议、实操完成各项目公司的招采和预结算工作、制定加快项目推进促进生产力发展的政策和制度，安排各口专业人员的多次下项目支援、内外部资源的整合和引入等。

目前存在的问题及今后努力的方向。

(1)关于执行力

公司6--10月份的浮夸风：认真反思我的工作，有些事情出现有我的责任，比如北大纵横化费公司大量的人力、物力、财力，耗时半年时间做的无法使用的半成品制度，不仅没有对公司的规范化管理起到推进作用，反而起到了很大的副作用，这里有我整体高度不够的原因，也有发现问题没有及时处理，发现咨询公司实际驻场工作人员整体业务素质差、发现阶段性成果不能合格时、发现公司内部个别人员能力及专业度不够却越权指挥，越级汇报，我没有及时制止工作的推进和方向的调整，最终造成咨询公司的工作重心严重偏离，大搞浮夸风，即造成了他们的工作结果不合格也造成公司内部人心思动不安工作。

有些人员德薄而位尊是造成这次浮夸风的根本。以后再有类似情况出现，应该严格按照公司的管理层级进行管理，不能允许相关人员越权行事，对自己的分管的工作要加强执行力，既定目标要加强监督把控，把问题消灭在萌芽中。

(2)关于坚持和方法：

南召项目问题：在年初南召项目上马时，基于我的职业素养对bt项目和开发项目综合判断，屡次给公司建议这个项目的不可行性，但是最终建议没有得到公司的认可，6月份这个项目的匆忙上马。到10月份，项目自身的问题已彻底暴漏，公司已经累计投入资金约5000万元，但回收期还遥遥无期，给公司整体发展带来很多遗留问题。

这件事情，我不够坚持，当我屡次建议没有被公司采纳时，我就放弃了坚持，任由事情发展下去，直到最后项目实在推进不了才开始接手，准备处理遗留问题。试想如果我当时采用了更合适的沟通方法和更多的坚持，今天公司也许就不会这样被动。

(3)关于成长;

作为公司的常务副总，虽每天早出晚归呕心沥血，但仍感到自己还有很多工作没有到位，高度急待提升，眼界还要开阔，综合能力还待加强，唯恐自己的能力不能匹配岗位，制约了自己的发展辜负了公司的希望。正视自己的不足，才能有好的成长，\_带着许多遗憾过去，面对未来，清醒坚定的告诉自己：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

**员工总经理述职报告范文 第七篇**

  我叫某，来自某区电信公司某分公司。某年月主持某市电信局全面工作，年底任局长，某年月公司化后任党委书记、总经理。几年来，我们积极稳妥地推进企业改革，有力地促进了企业的发展。电话用户数由1998年的9。6万户增至20xx年的20。3万户，普及率由7。00%提高到14。61%，居全区第一位；业务收入由1999年1。71亿元增加到20xx年的2。44亿元；全员劳动生产率110万元，列全区首位；收支差额由1999年的支差510万元增长到20xx年1804万元。职工的收入有了明显提高。本人先后获得某电信“九五”期间先进工作标兵等多项荣誉称号。

  现将我在地市分公司领导岗位上对电信企业管理创新的一些思考、实践和体会向领导和同志们作汇报。

>  （一）以自己的观念更新带动员工的观念更新

  在公司化不久的一次出差的飞机上，民航报上一组关于一个服务案例的讨论吸引了我。该案例说的是，一位经济仓的乘客因本仓的洗手间已经有人，情急之下想使用公务仓的洗手间，被一位航空服务人员阻拦和讥讽，引发乘客不满投诉。这个案例引起了我深深地思考，同是从计划经济条件下走过来国有大型服务型企业，许多情形可能会是相似的。我把这个问题带回来在我们的员工中讨论，让员工们认识到该案例的实质就是是否做到了“用户至上，用心服务”，是否把握了根本服务理念问题。此后我采用“聊天法”、“剖析法”、“社会现象分析法”等教育方法带动员工思想和观念的更新，帮助员工树立新观念。聊天比灌输效果更好，我经常与各级管理人员聊天，并倡导各级管理干部采取各种形式与员工聊天，在聊天中与员工交心，增进了解和信任，进而做好更新思想观念的教育工作；用“剖析法”，剖析国内外优秀企业的发展路子，找出自己的差距和企业的危险所在；用社会现象分析法对社会现象进行分析，起到触类旁通的作用。经过我们多种形式的宣传教育，引导员工逐步树立学习观念、竞争观念、市场观念、服务观念等新观念。趟开了思想与观念之路，各项改革就有了基础。

>  （二）围绕市场运作企业

  某作为某改革开放的前沿，新兴电信运营商把某当成市场竞争的主战场和突破口，采用不惜一切争夺大客户、不计成本大打价格战等策略，与某电信争夺市场。面对市场竞争的白热化，我提出了“围绕市场优化资源配置、围绕市场开展集约化管理、围绕市场强化竞争意识、围绕市场争取最佳效益”的工作思路，并以员工熟悉的北部湾海域的“八爪鱼”作比喻，形象地推出“八爪鱼”的经营理念：把某电信变成一个像“八爪鱼”一样的有机体，它的触角发现市场时，可以自动作出一个触角去应对市场或多个触角抢夺市场或全力以赴控制市场的决定。为争夺市场，我采取了一系列应对措施。

  争夺大客户是新兴电信运营商在市场竞争中的进攻战略，我们在细分市场的基础上针锋相对，以积极防御的态势稳定大客户。过去，大客户服务实行的是“项目经理+客户经理”负责制，这种“单一直线”制既使项目经理很累，又使客户经理降为低层次的“传话筒”，客户经理出差导致大客户服务中断，还存在客户经理跳槽带走大客户的隐患。在实践中，我和我的团队探索出“2B+D”的大客户服务新模式。

  由两名客户经理集服务和营销职能于一身，共同服务一批大客户，保证任何时候都有一名客户经理在为大客户服务。同时由项目经理负责组成“D”项目协调小组，形成快速反应市场需求的一个虚拟组织机构，其起关键作用的是项目协调发起人。大客户部根据任务的轻重缓急，通过判断分析，协调指定某管理人员或中层领导担任项目经理，必要时请示分公司领导，由分公司领导出任项目经理。项目经理召集各部门相关人员参与项目工作，D小组以该项目为首要任务，确保“绿色通道服务”畅通。“2B+D”的新模式大大提高了对大客户的服务效率。在拥有40栋别墅的国家科工委指定度假区、中国\_专家园中航别墅区宽带接入项目的竞争中，我们虽然捕捉信息晚了一步，但以“2B+D”模式，发挥企业的整体威力，三天拿出项目方案及工程预算，以高效率击败对手赢得该项目，并且在一个月内完成施工。尽管竞争对手在某组织一轮又一轮的市场争夺进攻战，我组织团队的整体力量，打了一场又一场的积极防御战，有效地防止了大客户的流失。

**员工总经理述职报告范文 第八篇**

各位董事、监事：大家好!

现在，我代表集团公司经理层向作生产经营述职报告，请予审议。

一、20\_年工作回顾

今年是不寻常的一年，因经济危机对煤炭企业影响的滞后性，下半年集团公司经济形势急转直下，煤炭需求减少，煤价持续下滑,利润大幅下降。面对这种形势，集团公司上下认真贯彻、省政府及省\_的决策部署，按照“加速建设，增强硬实力;加强管理，增强竞争力”的工作思路，凝心聚力，积极应对，全力以赴地推进各项工作开展。

一年来，我们主要做了以下工作：

(一)积极应对危机，经济运行保持平稳

新年伊始，集团公司及时召开研讨会、调研会等，对国际、国内、行业等形势进行研判，按照“2383”举措，制定了应对当前经济形势的意见。同时，坚持定期召开经营分析会，完善资金平衡会功能，强化资金集中管理，实行应收帐款ABC分类管理，推进了全面预算的落实,促进了经济运行平稳。

开足生产马力，以增产拓市场。宏泰公司积极克服井下条件变化大等问题，优化生产布局，坚持集约化生产，预计全年完成计划的105%，同比增加。北方公司千方百计组织生产，顺利完成昌顺、恒发两对矿井210万吨年产能核定，剔除麻地梁煤矿未生产因素，预计全年完成计划的120%，同比增加。昌能集团以产促销，降库保产，预计全年完成计划的96%，同比增加。恒泰公司优化生产组织，加强产品销售研发，预计全年生产矿石完成计划。恒馨房地产、恒力电业、恒悦酒店等单位强化内部管理，提高工作质量，基本完成了全年目标任务。

深挖物贸潜力，以增量保收入。皖煤运销公司采取“以变应变、灵活应对”策略，把工作重心调整到下游客户的开拓，紧紧依靠现有的战略客户群带动和发展新客户，不断扩大销售半径，预计全年完成煤炭交易量1410万吨，完成计划的128%，同比增加67%;实现营业收入82亿元，完成计划的111%，同比增加。长江庆伟公司紧紧依托沿江、沿海两条线，推进南方市场与北方资源的良性互动，深挖中西部省份市场潜力，预计全年完成煤炭交易量745万吨，完成计划的120%，同比增加;实现营业收入44亿元，完成计划的105%，同比增加。皖煤物贸公司积极增加贸易的品种和数量，不断扩大外部市场份额，预计全年实现营业收入45亿元，与计划持平，同比增加。严格成本控制，以降本保效益。根据形势变化，下半年，集团公司坚定地提出了“422”成本控制目标，即省内煤业完全成本控制在400元以内、省外煤业控制在200元以内，机关管理费用同比下降20%的目标，并对成本、收入完成情况进行动态监控。各单位认真落实，及时分解指标，积极制定措施，突出全员、全方位、全过程控制，成效明显。下半年，宏泰公司吨煤完全成本435元，同比减少15元。北方公司286元，同比减少56元。昌能集团1830装置、清洁工艺装置吨氨煤耗分别同比下降吨、 吨。机关管理费用同比下降。通过实施降成本等硬措施，有效控制了下半年经营状况。

与时同时，积极开展形势宣传教育，层层传递压力，把思想统一到集团公司的安排部署上来，坚定了信心，凝聚了人心，保持了上下一致，形成了共渡难关、共克时艰的良好局面。

(二)加大推进力度，项目建设进展有序

实行项目负责人制、项目协调人制和风险抵押金制，召开重点工程季度现场办公会，实施目标阶段考核，有力推进了项目建设。预计全年完成投资亿元，完成计划的80%，其中重点固定资产投资亿元，股权投资亿元。

省内煤业：宏泰煤矿改建、祁东南部井等项目顺利完成计划。特别是淮尚煤矿在建设领导小组的强力推进下，通过月度协调、季度考核等手段，加快建设步伐，总进尺超计划880米，月平均单进提高30米，形成了矸石运输、永久排水、瓦斯抽放等系统。

省外煤业：山西昌恒煤矿改扩建项目完成井巷工程进尺3313米，地面生产系统基本竣工。陕西招贤煤矿完成矿井初步设计，副立井检查孔、主斜井掘砌工程于11月16日开挖。西北光平煤矿取得国家发改委开展前期工作的批复。内蒙嵯北井田完成总体规划设计及精查报告。

煤化工业：昌能集团27万吨硝酸暨20万吨多孔硝铵装置4月10日点火运行。昌能集团乙二醇项目完成项目备案、初步设计、主要设备招标采购，于5月8日开工建设。西北顺昌项目完成项目主体工程土建施工、关键设备安装。福祥公司煤化工项目基本完成总体设计，完成部分主要装置设备订货。

另外，恒泰公司30万吨粉体项目于8月28日建成，并已正式生产。

(三)持续改进创新，企业活力日益彰显

精细化管理不断深化。年初集团公司出台了精细化管理工作指导意见，制定出考核内容、标准及考核办法，坚持半年一评估，一年一总评、一奖惩。宏泰公司持续优化了137个业务流程，总结提炼了“班组建设方法库”，获得中煤协会管理创新成果奖5个。昌能集团突出精细化标准班组建设，制定并实施了9大类标准班组考评细则，激活了企业细胞。北方公司以“安全、经营”为重点，积极开展“对标”活动，管理水平不断提升。

创新氛围日益浓厚。积极推进全员创新创造，继续开展了持续改进、提合理化建议等活动，组织开展了第十四届青工技术比武暨第三届职工岗位技能大赛、第八届“智慧杯”青工“五小”科技竞赛活动，创新成果不断涌现。

企业文化建塑扎实推进。按照巩固、深化、拓展、实效的建塑工作思路，通过抓员工行为固化、完善安全文化建塑、创建“全煤企业文化示范矿”，增强了建塑工作效果。集团公司荣获了首届“中部地区十大企业文化示范基地”、“全国20\_年度企业文化建设十大典范组织”等荣誉称号。

(四)加强基础管理，保障能力不断提升

安全管理不断加强。全公司上下不断落实安全生产责任制，着力完善安全管理体系，强化现场管理，深化安全文化建塑，提高安全管理水平。宏泰公司突出超前预防，强化过程控制，积极推行“四人联岗”风险预控工作体系，推进安全质量标准化动态达标，提升了安全保障水平。北方公司强化生产矿井基础管理，努力创造本质安全的作业环境，实现了井下零事故、零伤亡的“双零”目标。昌能集团加强安全隐患排查，实行“走动式”管理，杜绝重伤及以上人身事故，轻伤事故同比下降。

全面预算管理不断加强。围绕预算编制、执行、调整、考核，规范了预算管理的流程，完善了预算运行机制。抓好预算指标季度分解落实，实行指标月度动态监控、季度分析、重大预算事项报告等制度，规范业绩考核，促进了预算目标落实。

人力资源管理不断加强。开展岗位普查，不断完善岗位绩效工资制度。选派了125名专业技术人员支援北方公司建设，引进235名大学本科及以上毕业生，完成379人职称评定工作和6000人次技能鉴定。

技术管理不断加强。扎实开展经济技术一体化课题攻关活动，确定了14个集团公司级、25个子分公司级课题攻关备案项目，对解决安全生产难题具有重要作用。积极组织科技成果申报，完成了“安徽省煤矿水害防治工程技术研究中心”项目的申报备案工作，获得国家二等奖1项、省科技奖3项、授权65项。

审计工作不断加强。始终坚持“全面监督、突出重点、防控结合”原则，实施了9项财务收支审计、8项经济责任审计、847项工程审计，促进增收节支6356万元，防范和化解了经营风险，促进了管理水平和效益的提高。

政策研究工作不断加强。积极研究政策，加强与政府部门的沟通，争取政策资金支持。取得资源价款返还亿元，获得国有资本收益支出资金2100万元，争取国债支持资金6726万元，争取稳岗补贴、就业技能培训补贴、老工伤待遇4000万元，减缴社会统筹费用1843万元，缓缴社会统筹费亿元，减免资源补偿费1900万元。

(五)保障改善民生，和谐局面更加巩固

保障员工收入，在今年经济危机这样一个极其困难的条件下，按照集团公司的部署，通过大家的努力，保证了工资正常发放，预计全年人均收入同比增加5%。改善员工居住条件，棚户区改造和廉租房建设共1589套基本建成，千亩园F区1368套房已交付，C区2685套于20\_年元月份开始销售，D区、F区供暖室外主体工程基本完工。成立了职防所，开展了职业病健康检查和治疗，体检8210人次。妥善解决了102名困难员工之女就业。稳妥推进孟庄煤矿关井闭坑工作，分流安置1000人。认真落实困难员工帮扶体系，全年共发放各类救助金、慰问金、资助金923万元。扎实抓好信访工作，开展了领导干部集中大接访活动，共接访531人次，及时帮助解决了一些员工群众的困难和问题。切实加强社会治安综合治理，大力开展“一打三防两确保”专项整治活动，保障了治安稳定。加强物业后勤管理，以服务人性化、管理考核化、创建精品化，推动了和谐社区建设。普遍推行工资集体协商，开展民主管理体系建设，扩大民主参政范围，形成了广开言路、凝心聚力、政通人和的良好局面。

一年来，节能环保、法律事务、信息化建设、计划生育等都能按照集团公司的部署，扎实有效地做了大量工作。

各位董事、监事，在经济危机挑战面前，全公司上下协同，步调一致，经受住了严峻考验。在这场考验中，我们的危机意识、忧患意识进一步增强，迎接挑战的自觉性和主动性更加强烈;在这场考验中，广大员工的开拓进取精神进一步激发，战胜困难的决心和信心更加坚定;在这场考验中，我们驾驭市场经济的能力得到历练，加快发展的基础更加牢固。实践证明，任何艰难险阻也动摇不了我们跨越发展的坚定信念，任何危机挑战也阻挡不了我们奋力前行的坚实步伐!

以上成绩的取得，得益于、省政府及省\_总揽全局、坚强领导，得益于全公司上下团结一心、顽强拼搏，得益于员工家属、离退休老同志、社会各界建言献策、支持帮助。在此，我谨代表集团公司，向各级领导、各界朋友、各位代表，并通过你们向全体员工、家属、离退休老同志表示衷心的感谢!

在看到成绩的同时，我们必须清醒地认识到企业仍然存在一些问题。一是安全形势还不稳定。虽然在安全上做了大量工作，但事故在一个时间段内集中发生，省内煤业7、8、9月连续发生了3起死亡事故以及顶板、瓦斯等非人身事故;煤化工业在上半年连续发生了3起非计划停车事故。二是经济运行质量还不高。部分单位预算执行有偏差，成本潜力没有充分挖掘，全员效率还有提升空间。三是项目推进还不快。虽然加大了项目管理力度，但由于地方政策、环境的影响，多个项目未完成计划。四是管理还有待于进一步提高。管理制度还需要进一步完善，管控流程还需要进一步优化，执行还不到位。我们一定要以高度负责的态度，采取有力措施，解决存在问题，努力把各项工作做得更好，不辜负组织的期望和员工的.重托。

二、面临的形势与任务

20\_年是集团公司推进“十二五”发展承前启后的关键一年，也是经济形势十分困难的一年。

从宏观形势看，充满复杂性和不确定性。明年国际经济形势依然错综复杂、充满变数，已由危机前的快速发展期进入深度转型调整期。我国经济仍面临不少风险和挑战，不平衡、不协调、不可持续的问题依然突出。党的强调要适应国内外经济形势新变化，推动经济结构战略性调整，加快形成新的经济发展方式，推动经济持续健康发展。刚刚结束的中央经济工作会议指出，要以提高经济增长质量和效益为中心，加快调整经济结构，转变经济发展方式，实现尊重经济规律、有质量、有效益、可持续的发展。在调结构、转方式的主基调下，我国经济增长下行压力和产能相对过剩的矛盾加剧，工业企业将面临更大的经营困难。

从行业形势看，供大于求的矛盾仍然比较突出。煤炭方面：预计20\_年煤炭产能达亿吨，而需求量只有亿吨。据测算，未来几年内全国煤炭新增产能约20亿吨，其中仅在“十二五”期间就要释放出15亿吨。随着国家宏观经济增速减缓对煤炭需求的降低与进口煤炭量持续增加，将对煤炭行业造成巨大冲击，煤炭产能过剩的问题将更加明显。同时，据中煤协会透露，20\_年将正式取消电煤价格双轨制，而目前煤炭价格已倒挂，这都将进一步增加煤炭企业的经营压力。煤化工方面：面临着国际市场低迷、部分产业结构性矛盾突出等多重挑战，附加值和技术要求较高的新型煤化工面临着投资过热的风险，传统产品依然供大于求，预计20\_年浓硝酸、尿素、硝酸铵过剩产能分别达到165万吨、2700万吨、260万吨以上。

从企业自身看，发展压力也在不断加大。随着北煤南下、西煤东运通道的畅通，集团公司所拥有的区位优势将逐渐减弱，企业竞争优势将大大降低，我们将面临煤价不断下降、刚性成本不断上升的双重压力。集团公司煤、煤化工、物流贸易等三大产业之间发展还不平衡，需要加快省外煤炭资源的开发和建设，为省内煤业接替提供后备资源，需要加快精细化工和新型煤化工项目的开发和建设，尽快使煤化工产业出效益、上规模，需要在不断提高煤炭物流交易量的同时，提高利润贡献率。在对外开发中，有的项目规模还不大、质量还不高，有的项目还处于做前期工作阶段，陕西招贤煤矿、内蒙嵯北项目还未进“十二五”规划等，这都直接影响到“十二五”规划目标的实现。

各位董事、监事，在认清形势的同时，我们也要看到自身优势。集团公司多年来通过在市场经济大潮中摸爬滚打，练就了一支素质过硬、能打善拼的队伍;

通过多次经济危机的洗礼，形成了一套应对危机、战胜困难的举措;通过持续推进精细化管理，构建了一个持续改进、不断创新的管理体系。因此，我们要坚定信心，增强危机意识、忧患意识，以最主动的态度，做最充分的准备，采取最有力的举措，争取最好的结果。

基于以上分析，集团公司将20\_年确定为“管理提升年”。就是要认真学习贯彻党的和中央、省经济工作会议精神，进一步深化精细化管理，全面开展“消除浪费、提高效率”活动，持续改进、不断创新，强基固本、强身健体，切实提升经济运行质量和效益，提高抵御市场风险的能力，增强企业竞争力。

做好全年工作，重点要抓完善、严控制、调结构，不断推进企业由追求速度向追求质量转变，由重规模向重效益转变。

抓住三个“完善”：就是要完善岗位责任制，做好本职工作;完善内控制度，科学规范管理;完善运行机制，提高执行力。

严格三个“控制”：就是要严格控制成本，提高效益;严格控制资金，确保资金安全;严格控制投资，保证投资质量。

推进三个“调整”：就是要调整用工结构，提高全员效率;调整产品结构，适应市场需求;调整煤、煤化工、物流贸易等三大产业结构，提高企业实力。

20\_年计划指标的安排，基于对宏观经济和行业形势的预测，产销量安排积极主动，销售价格安排趋于稳妥，突出节支降耗，是切合实际、量力而行的。集团公司据此对各子分公司进行预算分解，实施业绩考核。上述奋斗目标，是基于管理提升年所安排，以检验“消除浪费、提高效率”活动开展的成效。集团公司将加强奋斗目标的监控，并与班子业绩考核挂钩。

三、20\_年重点工作

(一)突出从严原则，努力在安全效果上实现新突破

安全是做好一切工作的基础，在安全工作上绝不能有任何松动。20\_年安全1号文突出从严原则，严肃责任追究，严格事故处理。各单位要牢固树立“事故可防可控”理念，始终把安全生产作为头等大事来抓，坚决不能突破控制指标，力争实现“安全年”。

要强化责任。矿井是安全生产的责任主体，矿长是安全第一责任者。各级领导、各个部门都要按照安全职责开展工作，不失位，也不要越位，坚决防止一些追求形式、实效不大的会议、活动和检查等，切实减轻基层负担，全力支持矿长自觉自主、切合实际地抓好本单位的安全工作。我认为，关键还是要进一步提高现场第一作业人的安全意识、操作技能和安全防范技能;进一步提高现场第一管理人员、跟班干部、班队长和带班人员的指挥能力、安全防范技能和管理能力;进一步提高事故抢救的基本技能和应急能力;进一步严格事故追查处理，形成强大的震慑力。

要抓住重点。始终抓住煤矿瓦斯治理、“一通三防”和防治水工作，严格落实区域和局部两个“四位一体”综合防突措施，坚决做到“不达标不生产”。坚决控制煤化工全厂性“非计划停车”等事故。

要夯实基础。扎实推进班组安全建设，着力打造一批“安全型”班组。加强安全质量标准化建设，强化动态达标，力争有5对以上煤矿达到国家级标准。深化安全文化建塑，进一步丰富“136”工作体系内涵。强化安全培训工作，规范员工安全行为，促使广大员工由“要我安全”向“我要安全”转变。

要严格追究。严肃事故报告纪律，凡瞒报、谎报事故的管理人员，一律给予撤职处分。严格事故调查处理，事故发生后，在第一时间向集团公司报告，24小时内向集团公司提交事故初步追查报告。凡涉及较大涉险事故和一级非人身事故，将严格按集团公司事故处理规定追究责任。

(二)把握两个关键，努力在全员效率上获得新提高

提高效率是提升管理的落脚点，是精细化管理的应有之义。各单位必须在增产提效、管理提效上下功夫，切实提高竞争力。

要增加产量。宏泰公司要根据采场条件,合理配置各类生产要素，精心组织生产, 提高单产单进水平，确保全年生产原煤1650万吨,力争1700万吨。同时，要谋划好后2年的采掘接替，确保稳产高产。北方公司要加大对地方政府的协调力度，加快推进在建和改扩建工程，充分释放产能，确保生产原煤300万吨,力争500万吨。其中，天煜公司230万吨，力争260万吨;昌恒煤矿70万吨，力争100万吨;麻地梁煤矿力争140万吨。昌能集团要强化工艺及设备管理，充分发挥规模效应，确保生产化工产品134万吨。恒泰公司要在确保生产原矿 88万吨的基础上，自我加压，确保生产粉体石膏15万吨。

要优化人员配置。基于当前经济形势及管理提升年要求，集团公司20\_年对各子分公司严格定员，宏泰公司定员控制在32900人，昌能集团定员控制在4800人，其他单位根据实际核定人员。对于年底人员突破定员数的，扣减班子成员年薪绩效薪酬的5%。各子分公司要采取措施，认真落实。一要扎实推进“五个优化”。煤业要扎实推进五沟煤矿管理模式，减少组织机构和管理人员，做到业务流程顺畅、组织结构扁平、岗位精简高效。煤化工要优化生产工艺，优化业务流程，优化劳动组合。二要进一步清理和整顿劳动关系。对于长期旷工、脱岗、混岗人员，及时进行处理，解除劳动合同。三要严格控制人员倒流。新招一线人员5年内不得调离一线生产岗位。四要规范岗位退出管理。对符合条件并有意愿内退的人员，及时办理内退手续。同时，要加强专业队伍管理，鼓励对外承揽业务，输出劳动、技术和管理。

(三)严格控制成本，努力在效益提升上挖掘新潜力

在市场竞争中，成本决定着企业竞争力。“422”成本控制目标不能变，必须落实到位，这是应对危机的基础和前提条件。

要明确成本管理责任。各矿、厂及生产经营单位是“成本中心”，是成本控制的主要源头，要通过推进内部模拟市场运行，做到工资、材料、电力等成本要素日清日结，严格控制各项费用。各子分公司是“利润中心”，在抓市场和产品价格的同时，要对基层单位下达成本计划，并进行考核。集团公司也要将成本列入监控指标。形成全员、全过程、全覆盖的成本控制体系。

要切实降低可控成本。煤业要坚决防止设备过度投入，切实抓好回收复用、修旧利废工作，及时做好超储积压、待报废物资的内部调剂和处置，盘活闲置资产，减少新增投入。煤化工业要健全完善成本管理体系，抓好原料煤质量，优化原料结构，加大代储代销力度，切实将成本降下来。同时，要严格控制办公、会议、招待、差旅等四项费用。

要严格控制各项投入。20\_年，停止购置公务用车，严格控制地面办公场所及设施的投入，严禁一切非生产性的“形象工程”，严禁计划外工程和超计划工程。一经发现，将对单位党政主要负责人及有关责任人给予严肃处理。

(四)积极开拓市场，努力在产品销售上开创新局面

市场是残酷的，企业要生存、发展，就必须研究市场、适应市场，按照市场经济规律开展销售活动。

要加大销售力度。注重培育发展前景好、销售回报高的新地区和新市场，发挥煤炭超市的作用，提高市场占有率，确保产销平衡。以市场为导向，不断调整产品结构，继续细分品种，针对不同需求开发不同的产品，提高吨煤利润水平，培育新的经济增长点。

要强化煤质管理。每降低1个灰分，吨煤价格将提高10元左右，这样既赢得了市场，又增加了效益，这是一本万利的事。因此，各单位都要严把煤炭质量关，坚持从煤矿生产源头抓起，安排好工作面及煤种配采，推行煤与矸石分装分运，加强地面筛分和洗选等工作。同时，要树立“零杂质”理念，防止煤炭生产过程中混入塘材、笆片、塑料袋等杂物。

要加快物贸产业发展。为应对危机，在不断扩大物贸产业规模的同时，也要注重利润同步增长。从20\_年起，集团公司将加重利润考核的权重，由20%提高到30%。皖煤运销公司要完成煤炭交易量1690万吨，实现营业收入亿元，盈亏持平;长江庆伟公司要完成煤炭交易量910万吨，实现营业收入亿元，实现利润800万元;皖煤物贸公司要实现营业收入65亿元，实现利润1500万元。同时，各物贸公司要强化组合营销，对外保持一致，运销公司给予充分支持;对内要开展“比、学、赶、超”竞赛活动，相互提高，相互促进，实现快速发展。

(五)研究资金运营，努力在资金管理上得到新加强

危机给企业资金链带来重大冲击。我们必须以精细化理念，加强日常资金、工程资金、融资等运营规律研究，保障资金需求，确保资金安全。

发挥上市公司融资功能。要积极创造宏泰公司再融资条件，通过股权、债权等融资方式，拓宽融资渠道。同时，要加快省内煤矿深部资源和省外已开发的天煜、昌恒、麻地梁等煤炭资源的收购步伐，优化集团公司资产负债结构，减少银行贷款，降低财务费用。

充分利用债券市场的有利时机。要积极探索昌能集团发行企业债的途径，适时发行企业债，力争融资4亿元，用于在建项目建设，尽快建成投产，早日发挥效益。

**员工总经理述职报告范文 第九篇**

\_\_年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳

过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标与企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、与谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理与发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系与处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、与谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次与职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工与职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准与工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

**员工总经理述职报告范文 第十篇**

尊敬的领导：

您好!

20\_年是酒店行业竞争达到白热化程度是一年，也是我店营销最为艰难的一年，若干酒店开业，大小宾馆饭店展开了激烈的客源争夺战、硬件设施和软件服务比拼战，销售工作面临前所未有的压力。一年来，在店领导的指导下，在各部门的积极协助下，我同销售部的同仁们携手共进，直面种.种挑战，拼搏工作，努力开拓客户市场;虽然付出了艰辛的努力，但是实际经营指标与集团公司下达的总任务指标仍然相差n多万元，没有完成好全年的经营任务，成为大家共同的遗憾。正如一句名言所讲的一样：“挫折是成功路上必经的磨难”，我相信所有销售人员一定会愈挫愈勇，总结经验教训，努力开创崭新的营销局面。还有一点让我个人深表遗憾的是，由于休了四个月产假，没有全程参与全年的市场争夺战，虽然产假期间继续积极联系客户，继续关注销售市场，但是收效甚微，期间未能为销售事业做出实质性的贡献，在此深表歉意!总结好过去才能创造好未来，下面我将一年来的工作简要作如下汇报，望领导和同事们批评指正。

一、尽职尽责，努力拓展客房销售市场

18年，作为销售主管的我，深感市场竞争的巨大压力，时刻以高度的责任感参与工作，克服了孕期种.种不适，持续坚守岗位工作，直到8月份才不得不休假;12月份重回岗位后，继续保持了饱满的工作热情，参与了新一轮的工作。在客房销售方面主要做了以下工作。

2总结提高，推行月度销售经营分析会制度。坚持工作边总结，提高销售工作成效。每月召开销售经营分析会，对上月的销售经营数据进行对比分析，及时查找销售工作中存在的问题，从销售自身角度提出增加房餐收入的可行性经营思路，有依据、有计划地调整酒店客源结构及销售方向。

3多措并举，尽力扩宽客房销售渠道。

二、抓好促销，积极争取餐饮销售业绩提升

起草制定了19年宴席促销方案，前期通过制作宴席宣传喷绘、指定专人负责宴席市场销售，到住宅小区、新建楼盘、婚庆公司、婚纱影楼发放宴席宣传卡，通过一系列措施加大宴席宣传力度;后期推出赠送宴会纱幔背景、发挥部门员工特长，赠送宴会司仪、红地毯、香槟塔、彩色气球拱门等等宴席特色增值服务;并在宴席旺季投放广播电台谢师宴、状元宴及婚宴宣传广告，加大员工销售技巧知识培训，不断提高宴席餐标，打造民航特色宴席，宴席销售在今年取得了较好的成绩，同比增长339%。同时，推出每日特价菜及商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，以客房带动餐饮销售;另外，根据客户反馈意见联系租用增配麻将机，带动包房餐标提高。一些列的措施，使餐饮收入同比增长4%。

三、强化管理，极力建设高素质的专业销售团队

结合酒店实际，对销售日报表、拜访计划表、电话拜访周报表、团队确认书等销售表单的格式及内容逐一进行修改，完善员工日常工作内容，便于监督考核，提高了销售管理水平;制定部门员工培训计划并监督落实情况，实施每周培训;业余时间组织员工积极进行宴会司仪主持训练，并市人民广播电台取得联系，鼓励员工自己设计宴会宣传广告，自己到电台进行录制，以崭新的方式促进员工素质不断提高。一年来，销售团队敬业、服务意识和公关能力有所提高，今年推出了宴会全程跟踪服务，每次宴会指定专人负责跟进落实，给客户提供便捷的服务，得到了客户的好评，成为酒店的服务性标杆班组。一年来在领导同事们帮助下虽然有所进步，但也存在明显的差距：一是个人学习方面存在欠缺，往往埋头于具体事务而忽略个人业务能力的提升，一定程度影响了个人潜力的发挥;二是创新意识不够，营销策划能力不强，市场分析预测不强，对于客房、餐饮等营销方案设计和促销活动策划中缺乏有创意的点子，没有很好地抓住各层次各类型客户的心理;一季度实施低价竞争策略，协议价格下降，并没有因此而挽回流失的协议客户，说明市场预测能力和敏感度需要提高。三是销售团队建设亟待加强，培训内容、方式陈旧，缺乏吸引力。今后我将加强学习，提高销售管理能力，内强素质抓管理，强化销售团队培训，提高业务能力和执行力;外树形象抓市场，精心策划营销方案，周密组织促销活动，提高服务质量，稳定老客户，拓展新客户，培养忠诚客户，切实提高销售业绩。

20\_年全省旅游发展大会在本地的召开将为我们带来良好机遇;多家高档酒店的开业也使我们面临更加激烈的竞争。面临并存的挑战和机遇，我将会同销售部同仁，坚定必胜的信心，与全体民航人团结一致，齐心协力，开拓创新，拼搏工作，极力扩大市场占有率，努力开创酒店市场发展新局面!

敬礼!

**员工总经理述职报告范文 第十一篇**

\_\_年，在新城区管委会的正确领导下，在投资公司领导班子和职工的关心、支持下，通过个人认真学习，扎实工作，全面履行了自己的职责和义务，较好地完成了所分管的工作和管委会交给的招投标任务。在理论水平、工作经验等方面都有了一定的提高。

一、理论学习和思想作风建设情况

真正做到为人民服务，就需要不断学习，用政治理论来武装自己的头脑，树立正确的人生观、价值观和世界观。

在过去的一年里，我坚持学习政治理论和党的方针政策，学习党的\_\_届五中、六中全会精神，认真领会党的一系列方针、政策，结合自己的思想实际，力求在实践上下功夫。始终把实践“三个代表”作为学习的最终目标。我深切地体会到，作为一名新城区的建设者，按照新城区“团结、实干、拼搏、向上”的方针，作好自己的本职工作，做到“以事业统一思想，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

一年来，我始终把思想作风建设摆在第一位。不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，我始终把管委会和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，并时常告戒自己“新城区的建设事业无小事”，一切从建设新区的要求和管委会、公司利益出发，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

二、履行自己职责，完成好自己分管的工作

按照“三年出形象，五年成规模，十年铸精品”的思路，遵循“高起点、高标准、高水平、高速度”的发展要求，以及融资项目管理工作的实际需要，针对新城区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情况，作好新城区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。在赵总带领下，组织公司有关同志，内修素质，外树形象，狠抓落实，强力推动，通过大家的辛勤努力，投资公司的融资管理、项目前期准备工作稳步发展，积累了一些宝贵的经验。

1、配合财务部完成了在建设银行融资4000万元人民币。为配合好此项工作，我积极和市建行有关部门沟通，交流有关情况。

今年元月份，一场突来大雪封闭所有道路，根据国家开发银行等银行融资规范，对融资项目的管理也提出了严格要求。为此多次主动和公司班子一起研究融资政策，向管委会领导、市发改委有关领导汇报工作方案。不但提高了工作效率，而且也使融资项目得到更加科学、合理的管理和建设，对项目下一步的具体落实提供了可靠依据和保障，达到了推动工作、规范管理的目的。

2、根据管委会基础建设项目、城市配套建设项目融资进度安排，作好大量基础性先期工作，保证项目资料、手续完备，达到只要具备具体

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！