# 202\_年总经理辞职报告范文(推荐)(8篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-01-12

*20\_年总经理辞职报告范文(推荐)一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_性别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_由于甲乙双方的劳动合同尚未期满，现乙方因个人原因于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日提出解除劳动合同，经双方平等自愿协商，共同就解除...*

**20\_年总经理辞职报告范文(推荐)一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_性别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

由于甲乙双方的劳动合同尚未期满，现乙方因个人原因于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日提出解除劳动合同，经双方平等自愿协商，共同就解除劳动合同事宜达成以下协议：

1、双方同意于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日解除劳动合同，工薪及福利同时截止。

2、乙方保证在本协议书签订之日起一周之内，按照甲方的相关规定和要求办理完毕全部的交接手续，包括但不限于：项目的移交，资产的回收，工作的汇报，转单的签返，付清对甲方的应付款项，提供客户信息等，与此同时，双方办理完毕全部的离职手续。

3、因乙方在职期间曾担任二级公司的总经理，为保障甲方的权益，乙方保证在离职后遵守如下约定：

继续遵守和甲方签订的保密协议，不外泄在职期间从甲方获悉的任何商业秘密；

自解除劳动合同之日起\_\_\_\_\_\_\_\_年内，不得参与二级公司主营业务相冲突的商业活动。

不得以任何方式做出有损于甲方与客户的合作关系的行为。

4、为弥补乙方因上述约定而有可能出现的损失，甲方同意支付给乙方补偿金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币

5、乙方按照本协议书的约定办理完毕全部的离职手续后，甲方将在劳动合同解除后的第一个发薪日，将50%的补偿金直接划到乙方的工资卡上。

6、如果乙方严格遵守第3条中的约定，甲方将在解除劳动合同之日起\_\_\_\_\_\_\_\_年后将剩余的50%的补偿金支付给乙方；如果乙方出现了违反约定的行为，甲方可以不支付该50%的补偿金。

7、乙方承诺将继续履行劳动合同中约定的在劳动合同终止或解除后乙方应继续承担的其他义务。

8、甲乙双方一致同意，除本协议内容以外，不再向对方提出任何要求。

9、甲乙任何一方违反本协议的约定，应向对方支付\_\_\_\_\_\_\_\_元。

10、本协议书壹式贰份，甲乙双方各执壹份，于双方签字或盖章之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年总经理辞职报告范文(推荐)二**

感谢总公司与前任领导对我的信任与栽培，也感谢各位同事对我的大力支持!接任这个职位，我的心情异常激动，同时也信心十足，相信自己有能力带领公司新领导班子成员，继续发扬“团结奋进、顽强拼搏”的优良作风，共同把公司管理好、发展好。在任期内，我将努力做好以下几方面工作：

一、以身作则，以人为本，提升个人素质，增强领导魅力。

担任总经理期间，我本人首先要努力学习党的各项方针政策，提高政治思想觉悟和政策水平，遵守党的纪律，学习业务和管理知识，不断提高自己的综合管理能力。其次，要做到“本本分分做人、扎扎实实做事”，要把公司的事当成自己的事，工作兢兢业业，勤勤恳恳，认真干好每一件事，为员工起到模范带头作用。再次，作为一位领导，要真心诚意地团结关爱每一位员工的生产和生活，关心支持每一个岗位的工作，为他们的发展提供广阔的平台和空间。

二、创新管理理念、塑造企业文化、加强团结协作。

21世纪的竞争是人才的竞争，所以在今后的管理中要进一步加快人力资源的开发，加大对员工业务能力培训和对人才的引进与培养，使公司的人才结构不断优化，使公司人力资源真正成为公司的优势资源。要全面推进公司企业文化创新，强化团队执行力，提升项目形象力，使公司整体能力和市场竞争力得到进一步提升。在工作中，要引导各部门密切联系，加强沟通，团结协作，努力营造一个同心同德，团结一致干实事、谋发展的和谐环境。

三、提高安全意识，加强质量监管，消除安全隐患。

要认真贯彻落实总公司安全生产工作电视电话会议精神，加强各项措施的落实，严格实行施工工地标准化管理，加强建设工程安全质量监管，及时消除各类安全隐患，坚决防止各类重大质量安全事故的发生。要强化监督管理职责，严格落实责任制。继续加强对农民工安全培训教育及监督检查力度，定期开展安全教育片放映工作。

四、拓展市场渠道，提升技术实力，强化经营管理。

在市场开发工作方面：在前任总经理先生的领导下，公司发展势态良好。今年，公司的经营班子将继续以市场为导向，继续创新市场开发策略，拓展市场开发渠道。在工程技术管理方面：要强化各项目对工程技术和工程质量的高标准、高要求以及施工法、作业指导书的规范应用，抓新技术、新工艺、新材料的推广和应用，增强公司技术实力，形成竞争优势。在生产经营工作方面：要坚持以项目为中心，以质量和成本为主线，加强项目成本管理，加大精细管理力度，提高创利水平。

五、整合资源、统筹规划、明确分工、各尽其责。

公司要实现有效扩张，必须整合发挥内外部的资源优势，时刻保持清醒的头脑，居安思危，要认识到自身与同行间存在的差距与不足，要不断总结积累经验、吸收教训。面对激烈的市场竞争，作为一位领导必须放眼全局，拓宽发展领域，实现新的突破。在今后工作中我将从大局出发，突出重点，统筹规划，充分发挥班子的核心领导团队作用，做到分工明确，各尽其责，带领全体员工把各项工作做好。

总之，在总公司的充分信任下，在全体员工的大力支持下，我有决心、有信心带领新经营班子全体成员把公司做大做强，加快公司体制改革步伐，整合内外部资源优势，实现多元发展，提升公司的知名度和影响力。也希望大家在今后的日子里能够多为公司的发展建言献策，和我共同努力，实现咱们公司的跨越式发展!

我的演讲到此结束，谢谢大家!

**20\_年总经理辞职报告范文(推荐)三**

聘用单位(以下简称甲方)：

法定代表人：

身份证号码：

受聘者(以下简称乙方)：

身份证号码：

经甲、乙双方友好协商，一致同意签订本合同书，以供双方共同信守执行。

一、基本情况：

1、甲方聘请乙方担任位于 的 总经理 职务。

2、聘用期为：从 年 月 日到 年 月 日止。

3、甲方每月付给乙方基本工资为人民币玖仟元(￥9000元 )。

二、甲方的权利和义务：

1、提供乙方工作所需的设备和良好的工作环境及约定的待遇。

2、甲方需为乙方提供一日三餐饮食，所需费用由甲方承担，不纳入乙方工资。甲方负责乙方健康证的办理。

3、乙方接受甲方领导和监督，如乙方违反相关店规，甲方有权利对乙方做出正当处罚(具体参照公司的规章制度)。

4、若因乙方管理不当，连续三个月营业额低于15 万元，甲方有权终止此合同。

三、 乙方的权利：

1、乙方的休假方法和其他福利待遇，参照公司的相关规章制度。

四、乙方的权力：

总经理对股东会负责，享有下列权力：

1、按照合同约定及时足额获取经营管理报酬;

2、全面负责公司的经营管理工作，并向股东会报告工作(厨房及食材采购除外);

3、组织实施股东会、公司年度计划和投资方案;

4、拟订公司内部管理机构设臵方案;

5、拟订公司的基本管理制度;

6、制订公司的具体规章;

7、提请股东会聘任或者解聘公司部门经理、财务负责人;

8、聘任或者解聘除股东会聘任或者解聘以外的人员;

9、拟定公司员工的工资、福利、奖惩，决定公司员工的聘用和解聘;

10、批准单笔1000元以下费用;

11、执行股东会授予的其他职权。

五、乙方的职责

1、对完成公司整体经营目标负总责，保证每月营业额不低于人民币15万元;

2、全面执行股东会作出的各种决议;

3、拟定公司年度经营计划和各项内部管理方案报股东会同意后执行实施;

4、协调公司的各种外部事务，创造良好发展环境;

5、按月向股东会报告公司经营情况，接受股东会质询并作出解释;

6、接受公司股东会对公司经营活动的监督检查;

7、做好公司工商、税务等各种证照的办理、年检等工作;

8、做好公司法、公司章程、股东会确定的其他职责。

六、乙方禁止性行为

1、不得利用职位谋取私利;

2、不得从事损害本公司利益的活动;

3、不得从事违反法律规定的活动。

4、如发生上述行为，甲方有权经济处罚乙方，并解除合同，情节严重的可追究乙方法律责任。

七、工资发放及绩效奖惩方法：

1、甲方每月 日以现金形式向乙方支付上月的基本工资及提成。

2、绩效奖惩办法：

①月营业额基本指标为15万元/月，乙方的最低工资标准为9000元/月;

②月营业额不超过基本指标15万元时，乙方的工资标准为最低工资(即9000元/月);

③月营业额超过基本指标15万元时，乙方按照超出部门的 %提成。

八、合同的续定、变更、解除和终止

1、如甲方结束经营，合同双方自动中止，甲方将补齐乙方工作日之基本工资及提成。

2、如果甲方单方终止合同，甲方将补偿乙方壹个月基本工资，并补齐乙方工作日的基本工资及提成。

3、如乙方单方终止合同，必须书面向甲方申请，甲方通过后，指定乙方离职日期。如乙方擅自离职，甲方有权要求乙方以贰个月的工资作为补偿。

4、合同期满后，再续合同，需提前一个月通知对方：如乙方未提前一个月向甲方申请离职，甲方有权在合同到期后不再与乙方续签合同;如甲方未提前一个月书面通知乙方离职，乙方有权在合同到期后不再与甲方续签合同。

5、乙方严重失职、营私舞弊，从实例事件中对甲方利益造成重大损害的时，甲方可随时解约，并追究赔偿。

6、本合同终止或解职除时，乙方应将甲方交其使用保管的物品、工具、技术资料等，如数交还甲方，如有损坏或遗失，应按原定的单价予赔偿。

7、通知解除合同后，当甲方后续总经理未至接管时，乙方必须认真坚守工作岗位，不得做出危害甲方利益的事情(如损坏甲方声誉恶意破坏公司财物透露公司机密等)，当接管总经理到岗后，须做好各方面的交接工作。

九、 本合同一式二份，一份 3 页，甲、乙各执一份。协议在执行中经双方协商可修改条款，但未修改前仍按原条款执行。本合同未尽事宜，甲、乙双方按照有关规定，本着互相谅解的精神，共同协商处理。合同经双方签字后生效。

甲 方： 乙 方:

签 字： 签 字：

签订日期： 签订日期：

**20\_年总经理辞职报告范文(推荐)四**

姓 名： xxx 性 别： 女

婚姻状况： 已婚 民 族： 汉族

户 籍： 广东-韶关 年 龄： 30

现所在地： 广东-东莞 身 高： 162cm

希望地区： 广东-东莞

希望岗位： 客户服务/技术支持类-客户服务主管

经营/管理类-总经理助理

经营/管理类-企业发展规划经理/主管/助理

寻求职位： 总经理秘书、 董事长秘书、 总裁秘书

教育经历

20xx-09 ～ 20xx-07中国地质大学(北京)英语 本科

培训经历

20xx-03 ～ 20xx-03bsiiso9000内审员培训内审员资格证

工作经验至今7年9月工作经验，曾在2家公司工作

xx公司 (20xx-01 ～ 至今)

公司性质： 外资企业行业类别： 其它生产、制造、加工

担任职位： 总经理秘书 岗位类别： 总经理助理

工作描述： 时代集团为上市公司，是一家专业生产世界时款手袋、银包、拉杆箱等皮具制品的大型港资企业，员工总人数近15000人，我在公司担任集团总经理秘书，主要工作内容：

1.安排总经理工作日程安排，过滤审核呈交总经理资料。

2 安排会议，做好会议记录并监督会议决议的执行。

3.协助总经理与公司内部各部门的沟通，总经理交办事项的跟进、落实。

4.协助总经理制定并监管生产部制度，架构，定员、薪资及费用。

5.每个月生产部与总经办数据总结及分析。

6.管理生产部及总经办iso文件，负责公司iso内审及外审的推行及结果跟进。

7.追查影响生产的后勤问题并追究责任。

8.准备客人查厂资料并陪同查厂。

9.总经理客人接待，公司报纸通讯员，组织生产与总经办年尾活动与公司春茗晚会。

xx公司 (20xx-07 ～ 20xx-12)

公司性质： 外资企业行业类别： 贸易、商务、进出口

担任职位： 行政总裁秘书 岗位类别： 总经理助理

工作描述： 公司由伟易达原总经理和部门经理成立的一家贸易公司，公司职员多为前伟易达员工。公司研发生产塑胶，五金&电子产品，产品主要包括小家电，disney玩具和其它家居百货产品。

我的工作主要包括：

笔译：新产品specification,产品测试要求，验货报告等。

跟单：跟踪样品，产品进展，安排协调货期

口译：工程师与外国客户之间口头翻译

撰写各种中英文稿件：计划书，产品推介等

协助行政总裁及其家人申请visa并与其小孩老师沟通解决在英国读书需协调事项。

安排，协调会议，并记录，打印，发送会议内容，协调公司内外部人事。

财务行政工作：复核工厂货款及货款支付管理，，公司纳税申报，公司证件变更

项目经验

作为第三方对客户玩具验货 (20xx-04 ～ 20xx-08)

担任职位： 翻译

项目描述： 公司受美国客户委托对他们要在中国采购的一批玩具做评估，验货并提出修改建议。我作为翻译的任务就是把工程师，qc发现的问题，提出的建议书面或者直接口头报告给客户。客户本是外行人，对玩具要求认识不多，在我公司帮助下，玩具合格率为98%以上

责任描述： 及时严谨把情况报告给客户，稍有差错，工厂可能反控我们，客户也会取消我们作为第三方验货的权利

技能专长

专业职称：

计算机水平： 中级

计算机详细技能： 熟练运用word,excel,powerpoint

技能专长： 略

语言能力

普通话： 流利粤语： 一般

英语水平： 英语专业 六级 口语流利

日语： 一般

求职意向

发展方向： 本人工作一直在公司高层身边，通过平时沟通，会议传递的内容，精神，对公司管理有一定了解，希望可以近一步学习，锻炼，实践管理工作。

自身情况

自我评价： 近8年总经理秘书/助理工作培养了我合理安排工作，考虑周到，交待负责的事情全方位跟踪到底，果断的工作态度。所在公司工作繁多，必须做好安排，面对突如事情必须迅速沟通决定。交待负责的事一定想办法负责到底，本身级别不能沟通解决的，寻求合适人员帮助。

本人勤奋好学，从一个小贸易公司转到一家大企业做集团总经理秘书，负责的事情很多，需要学习的很多，我在三个月短时间就将前秘书负责工作做好，得到总经理认可，承担更多更需全方位了解公司状况的工作。

近8年工作在公司高层身边，通过平时沟通，会议内容，精神学习，对管理知识有所了解。

近8年费用与人员编制、控制工作经验，基本可以做到预算/定员与实际平衡。

外贸英语专业毕业，英文各方面水平中等偏上。

兴趣爱好： 读书，旅游。

**20\_年总经理辞职报告范文(推荐)五**

各位领导、同志们：

我于xx月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管控，提高效益”的总体工作思路和“抓住一个重点，明确两个目标”的结构调整工作要求，坚持两个文明建设一起抓，在公司其他班子成员的积极配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的积极努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

今年一到十月，我公司共完成保费收入8428万元，完成年计划99.39%，增长2.26%；报表累计承保利润（按香港口径）111万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额1xx1万元，抵减所得税后，实现净利润724万元，净利润率为11.82%；实现已赚净保费6133万元，完成年初计划92.23%；赔款支出3963万元，简单赔付率为47.3%，同比下降7.39个百分点；营业费用控制在xx39万元，同比下降9.18个百分点；综合成本率为82.4%，其中赔付率57.34%，营业费用率24.7%。

公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善；业务发展需要填补高达6多万元的缺口；理赔工作又要消化上年遗留下来的3多万元巨额赔款，这些因素给公司今年的经营工作带来巨大压力。

面对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，责任险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是积极开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“责任险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“责任险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，通过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业积极性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至1月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费8428万元，完成年初预算目标99.39%，同比增长2.26%。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对公司历年的各项成本支出情况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-1月，全司营业费用支出同比下降了9.18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。今年公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有3多万元，今年发生的大案又特别多，仅车险业务1万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，通过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的3多万元赔款的基层上，1-1月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮助基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强督导检查。由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效，1月份当月完成非车险业务保费收入245万元，与去年同月相比增长47.52%，使非车险业务占比从9月份的3.83%上升到31.7%。

为实施总公司《“三个中心”建设与运行的实施方案》，我十分重视“三个中心”建设，做了大量工作。根据公司实际，一是亲自制定工作方案，落实各项工作责任；二是落实整改措施，建立健全各项规章制度；三是强化培训工作，提高人员素质；四是定期召开汇报会，认真分析研究“三个中心”建设与运行情况，狠抓整改。从而确保了我司实现全辖范围核保、报案、财务处理、信息数据、同城范围内查勘定损五个集中。目前，我公司“三个中心”运行状况良好，“三个中心”的职能作用正在逐步发挥和显现。

一是加强应收保费管理。为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，年初以来，我们就对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，在彻底清除垃圾数据的同时，制定了《应收保费管理规定》，严格控制应收保费产生，取得了明显成效，应收保费占比由一季度末的17.1%下降到1月底的5.35%，有效地控制在区分公司下达的指标以内。

二是切实抓好车贷清收工作。按照总公司、区分公司关于车贷险清理整顿工作的部署，在区分公司的统一领导和指挥下，我们加强了对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实地进行“拔钉子”和“六个结合”的清收行动，努力化解车贷险经营风险，取得了较好的效果。到1月31日止，已清收逾期笔数4笔，使去年底的87辆减少到47辆；清收逾期金额7.31万元，使年初的12.5万元减少为32.19万元，完成了区分公司年初下达的逾期金额控制在34万元以内的指令性指标。

为了贯彻落实好区公司关于开展执法、效能监察的工作部署，我们抽调了大量人力组成工作组，对全辖xx个支公司开展执法和效能工作大检查，重点对执行“六条禁令”情况进行执法监察，同时对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行效能综合检查，通过执法监察的开展，找出管理上的薄弱环节，对管理工作滞后的公司提出整改意见，强化了统一法人观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

分配制度改革工作政策性强，涉及面广，影响力大，为了确保薪酬制度改革的顺利开展，保证业务不丢、队伍稳定，我在改革实施之前，要求各相关部门认真做好调查研究和测算工作，广泛听取员工意见，制定合理可行的实施方案，并亲自主持召开薪酬制度改革动员会。薪酬制度改革实施后，部分老同志因自身利益问题产生一些情绪，我又亲自下到基层公司找他们谈心，做耐心细致的思想工作，引导他们以大局为重，支持和服从改革，化解了较为复杂尖锐的矛盾，确保了这次改革的顺利实施和员工队伍思想的稳定。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

一是加强自身学习。初到，为了尽快地熟悉各方面的情况，我一方面认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；一方面深入各基层公司，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；再一方面是积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对市分公司以及保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。

二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自己先做到。组织制定党风廉政建设的各项监督制度，带头搞好公司领导班子廉政建设，认真贯彻总公司“六条禁令”，保持自身廉洁自律。通过自己和班子成员的模范行为，在全司员工的心目中起到潜移默化的作用。

三是加强公司领导班子团结，发挥战斗堡垒作用。特别注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，尊重班子其他成员的意见，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，我都认真倾听各方面的意见，坚持做到决策民主化、科学化。

四是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。与此同时，我还采取由中层干部轮流组织和主持司务会等方式，着重培养和锻炼中层干部的组织协调能力和联合作战能力。

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩；但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

1、业务发展不平衡，仍有部分支公司业务发展缓慢，各业务险种间的发展也不平衡，车险和非车险之间业务结构不够理想。

2、各项政策制度落实得不够好。前段时间偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把发展和管理工作抓得更好。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

谢谢！

**20\_年总经理辞职报告范文(推荐)六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我被任命\_销售主管以有一段时间了，此刻我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和提议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有;第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块能够说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮忙下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一齐。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自我，按照的要求，较好地完成了自我的本职工作。在工作中有不足之处，所以每一天都给自我在创新，发现问题，解决问题。此刻差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自我巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。此刻售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是应对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为创造了上千万的销售业绩。在那种情景下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情景下导致了一房两卖，这给领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给带来很大的损失，这点也是以后我们要异常注意的。此刻的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原先的不懂到此刻的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自我也有了必须的认知。从当时的无所适从到此刻的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不明白说些什么资料，每一天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可此刻的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

此致

敬礼!

述职人：\_x

20\_年x月x日

**20\_年总经理辞职报告范文(推荐)七**

xx公司：

————东方广场项目的筹建开业是整个团队努力的结果，我作为总经理助理参与项目筹建并主要分管装潢工程、后勤、总经理办公室与企业文化工作，这段经历是我职业生涯中最宝贵的财富。

我第一次作为企业较高级的管理人员开展工作，首先要转换自己的工作角色，根据总经理室的整体工作思路，为总经理切实地抓起几个线条的工作；为了营造良好的工作氛围、增强团队力量，我放弃春节、五一长假休息并在筹建最后半年放弃探亲、休假，安排部下们轮流地探亲休假；我还很注重从总经理室的角度倾听中层干部与骨干人员的意见，形成良好的沟通氛围，配合总经理室更多地了解团队的状态，并用柔性文章版权归作者所有!的方式传递总经理室部分的工作思路。

这次的工程项目，两个甲方单位、两个监理单位组成的管理团队存在各自利益考虑以及工作方法、理念的差异，管理团队内部存在大量的协调、沟通工作，同时在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位（部分为开发商单方面签订合同的土建、安装、消防施工单位），整体管理的难度与协调的内容远远超过常规的工程项目，我在各级领导的支持下，以大量的沟通、协调以及工作之外的情感交流为基础开展工程的推进，保证了项目的按时开业。

长沙市场与政府部门的规范程度都不尽人意，在工程、证照办理、优化环境等工作都涉及大量的政府部门、垄断型企业，为了保证工作的顺利开展，在公司领导的支持下我主动地地利用各种资源去开拓在长沙的社交网络，通过与各界建立良好的交往，以较低的成本落实了如公交站迁移等工作。

在领导的指导帮助下我较为圆满地履行了我的职责，得到了领导的认可，以下是我主要工作的简要陈述：

1、工程管理

①沟通协调维系团队力量

由于本次工程庞大的管理机构存在各方利益，我主动与各方面进行大量沟通说服工作，维系了庞大团队的战斗力与荣誉感，推进了工程管理的正常开展。

②设计规划塑造一流环境

本项目的规模较大、经营定位较高，前期的规划十分重要，经营的模式从最初考虑单纯百货经营模式逐渐调整为都市型中形购物中心，为了配合经营营造一流的硬件环境与完善的功能配套，以柔软的色调、大气的装饰、完善的水电配套为主导，在较短的时间内落实了设计规划调整工作，开业后商场硬件环境得到了国际品牌客户、长沙各界很高的评价。

③询价比价应对材料涨价

本次工程正逢能源涨价、材料涨价的高峰，除了组织专人小组在造价监理的配合下对所有相关材料均严格[]采用多方比价择优择廉的选择方法，对涨幅较大的材料还多次询价比较，更是跑遍了长沙的建材市场直接探摸材料价格，严格控制造价。

④多管齐下克服资金短缺

本次工程开工不久就面临开发商资金链断裂的局面，拖欠了大量材料款、工程款，给进度控制带来了很大的困难，我除了合理安排付款尽量保证急需资金，还在困难的情况下用沟通争取施工单位的信任与支持，并对完成进度较好的企业优先安排支付部分款项，确保了按时开业。

⑤防患未然确保安全生产

在管理中强调安全生产、严抓安全生产，重点要求管理人员对事故隐患保持高度的敏感，对所有的隐患都采取了及时的措施进行干预、整顿，至工程完工没有发生重大伤亡事故。

⑥配合招商强化服务意识

在工程管理中树立“招商、经营为重”的观念，一切以经营需求为重，特别在后期工程进度紧张的情况下仍尽力保证招商工作的开展，为招商重点品牌、重点客户如思妍丽、宝姿、白领、亨吉利名表等做好服务，为客户现场装修、消防空调设备改造提供了大量的配合与支持。

2、公关外联

①证照办理

积极动用各方资源，牵头与市、区两级工商、卫生、消防、文体、公安建立了良好的关系，办理了食品卫生、电玩、音像文化、餐饮等需要多个部门联合审批、许可的经营许可。

②环境整治

在领导的帮助下，带领总经理办公室重点抓住交通组织、人流组织、提升形象三个方面，与规划、市政、城管、交警具体协调落实了如绿化带开口改建、公交站点移位、站名更改、加划斑马线、开设掉头口、金满地商业街招牌拆除、违章钉子户迁移等工作。

③消防验收

我项目是消防重点单位，工程进行时就通过各种渠道与消防局建交，通过一定时间的交往争取了消防管理部门对我司项目的根多支持与理解，最终在各方面的积极配合下，未留整改尾巴顺利地通过了消防验收。

3、后勤保障

①服务到位同时严控成本

工作中强调成本观念，首先按照经济适用的原则减少不必要的采购，比如购买打印、复印一体机；第二严控价格，通过前期与相关部门一起进行市场考察，做到对物料价格的了解，在后期的采购中，亲自参与大宗物料采购的洽谈，在保证质量的前提下最大限度地降低成本。详细地安排筹备计划，各类后勤物料采购做到按时按计划采购，全面保证开业所需物资及时到位。

②奋战一线保证企业安全

由于项目开发过程中遗留的问题，筹建期间小业主、拆迁户对我司的正常工作造成了音像，通过与街道、公安、城管等部门的密切合作，了解了相关动态，做到有针对性的预防措施，在受到外界一些威胁的情况下仍与保安队伍一起奋战一线，开业前的外围拆迁过程、违章钉子户迁移等夜间行动我都坚守现场，保证了顺利开业。

开业前各项工作以确保按时开业为第一要务，目前我的各项工作则主要是理顺各个环节的工作、培养出一支团队、尽快走上正规并在工作细节上得到完善、消除管理中的漏洞，同时在领导的指导下尽快组建党工团组织多层面地强化企业文化建设。

1、强化管理提高后勤服务质量

①狠抓节能

公司能源费用是运行的主要成本，开业运行半个月左右，根据运行的规律，重点控制空调、照明与电梯的开启、关闭，并都作了明确的规定，从十月中上旬日均五万度电控制到目前日均四万一千度左右，有效地控制了费用。

②强化制度

开业后我主持完善了对物业公司、保洁公司、保安公司的管理制度，内部推行严格的巡查、记录、打分制，并对其工作内容细化了操作规范、岗位要求、工作流程，使后勤管理更趋稳定。同时强调各类领用、申购的制度、流程。

③抓住实例寻找管理漏洞

由于后勤工作由三家外聘公司共同承担，工作中存在衔接、交界的情况，开业后我每天在现场进行数次巡视，针对发生的诸如电梯停运、夜间关灯不及时等实例召集各线条管理人员分析起因、处理中的缺位、善后不到位的原因，从实例中找管理中的漏洞，及时地跟进制度与相应的管理办法，建立四方互相监督的机制，完善管理工作。

2、竣工结算

①控制付款落实收尾工作

严格把握竣工后付款的条件，对竣工图不齐、整改内容不到位的单位严格控制审计前最后一次款项的支付，确保后续工作的顺利开展。

②严格把关确保审计质量

为了保证后期审计的严谨、严格，对如竣工图、工程签证等都做到亲自过目、亲自核对，把好结算关。

3、公关外联

配合领导维护好社会资源，拓宽与媒体的交往，为企业塑造良好的形象，为企业创造良好的外部环境。

4、企业文化建设

①深入宣传————企业文化

通过讨论、职工园地、办前会等各种途径宣传————集团的企业文化，使长沙店能在湖南展现————的风采，使本地员工对企业更有归属感、荣誉感，塑造一支注重诚信、不畏挑战的团队。

②成立党工团组织

目前已经与我司所在地区一级的相关机关直接挂钩，在年底前完成党组织的建设、工会、团委的选举和组建。

1、以勤补缺提升管理能力

我的管理经验较浅，在公司正常运行中我会更注重细节、保持对问题的敏感性，努力早发现问题、早处理问题，同时通过向领导、同事的学习，结合自身的摸索、思考，尽快提升自己的管理能力，在工作中贯彻总经理室的意图、完成总经理室的要求。

2、提升思维从细节中看全局

零售业的管理需要

具有高度的敏感性在细节中体察到体系中、管理中的不足，针对工作中的问题，在原来及时处理、及时解决得基础上，我会努力提升思维高度，通过问题分析其产生的深层原因，寻找相关各个线条工作中存在的问题，从管理、流程、制度、协调的角度避免同类问题的再次发生，同时在工作中学会更系统地看到全局，协助总经理在不同工作阶段平衡、协调各个部门的关系，促进上海、长沙两种文化的融合。

虽然项目已经开业，但尽快地走上正轨、产生利润还有很多得工作要做，我会一如既往地全身心投入工作，与团队一起奋斗，打造优质企业。

以上是我的述职报告，请各位领导批评指正。

**20\_年总经理辞职报告范文(推荐)八**

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

聘用方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受聘方(以下简称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方经董事会讨论决定，同意聘请乙方担任甲方公司的总经理，乙方同意受甲方委托，负责组织公司日常经营管理。为明确双方责权关系，加强管理，提高绩效，甲乙双方经充分友好协商，签订本聘用合同，以资双方共同遵守。

一、聘用职务

甲方聘请乙方担任\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司总经理，在董事会领导下，受其委托，组织甲方的日常经营管理工作，对董事会负责并报告工作。

二、聘用期限

自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。聘用期\_\_\_\_\_\_年。

三、聘用方式

授权管理，部份授权经营。业绩考核、薪酬考核。

四、经营目标

乙方经营管理，必须完成下列经营目标：

1、总体目标每年实现利润(税后)\_\_\_\_\_\_\_\_万元，今后年度每年递增\_\_\_\_\_万元，利润任务分解到每月，逐月考核兑现。

2、分类目标

五、乙方的报酬

聘用期间乙方的报酬为年薪、考核报酬和奖励报酬三部分组成。

计算方式为：报酬=年薪+考核报酬+奖励报酬

1、年薪：乙方实现总体目标年薪为人民币\_\_\_\_\_万元(含个人所得税，社会保险等)，达不到总体目标按比例扣减。

2、考核报酬：考核报酬为人民币\_\_\_\_\_万元，年终结算，考核范围为：总体目标和分类目标实现结果，考核实现利润指标完成率、贷款额度计划完成率、不良贷款控制率、贷款回收率、风险控制率等指标，据此计算支付，达不到即相应扣减。

3、奖励报酬：奖励报酬为乙方按本合同履行义务，实现当期年度经营利润超过总体目标利润的，提取超过总体目标利润部分的\_\_\_\_\_%作为奖励基金，奖励基金由乙方自主决定分配，其中不低于\_\_\_%的比例奖励分配于乙方，其余用于奖励给公司其他管理人员及员工，奖励基金于年终结算后并完成财务审计后发放。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)

甲方法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

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