# 副总经理述职述廉报告(精选14篇)

作者：梦回秦朝 更新时间：2024-03-30

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧副总经理述职述廉报告篇一2*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**副总经理述职述廉报告篇一**

20xx年3月份，由于工作需要，安排我担任xx集团副总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

20xx年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面:

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习十八届三中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对xx集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。xx年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对xx集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的`有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，xx集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让xx集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力，xx年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使xx集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用xx二级的资质优势，以股份制的形式成立了xx分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。xx年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在07年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

20xd年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面:

1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工治理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源和条件。

20xx年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的xx集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。x年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100%，事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决xx年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。xx年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为xx集团在xx年夺取新的成绩而努力奋斗。

谢谢大家!

**副总经理述职述廉报告篇二**

2015年本人在6月份由省公司关于干部任免的安排，从纪委书记兼工会主席岗位调整到副总经理岗位，虽说岗位变化，但全年工作、学习等指导思想没有变化，主要是贯彻落实科学发展观精神，认真学习党的十七届四、五中全会精神，紧密结合公司“1369”工作思路，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。主要情况表现在以下几个方面：

一、重点指标完成情况

上半年工作岗位调整之前：

1、组织落实党风廉政责任制和“五个一”工作，公司范围内未发生违纪违法事项。

2、组织开展职工住宅楼及调试综合楼建设安全管理效能监察项目，稳步推进。

3、组织启动、落实了标准化班组建设工作，“争创工人先锋号---让业主满意”劳动竞赛活动，促进了工作，得到业主好评。

到位，队伍稳定、积极向上。

上半年工作岗位调整之后：

1、协助完成全年安全生产目标，截至目前未发生安全生产事故。

2、主要管理的项目质量、进度可控、在控，业主满意度较高。

3、组织完成国网公司境外安全检查工作，所查两个项目均得到好评。

4、协助完成省公司安排的各项安全生产活动，效果良好。

二、主要工作成绩及经验

(一)在纪检监察方面，按照以党风廉政建设责任制为龙头，以惩防体系建设为主线，以作风建设为着力点，组织开展了大量工作，取得了一定成效。

1、 积极宣传贯彻上级会议、文件精神，及时通过中心组学习、廉政教育会议、专题民主生活会等渠道，将有关规定传达到公司领导层、中层干部层以及党员干部层面。

良好的警示教育。

3、 公司“五个一”建设稳步推进。使用手册管理，简明直观并便于日常考核;扩大党风廉政责任制责任范围，在对二级单位、职能部门均签订了廉政责任书。

4、 效能监察两项工作稳步推进，成效初显。组织推进了基建工程安全效能检查工作。

(二)在工会方面，按照服从服务于大局，确实维护职工合法权益为主线，以积极组织开展标准化班组建设活动和劳动竞赛为着力点，以丰富职工文化生活为手段，开展了细致工作。

1、加强基层工会组织机构建设。根据公司目前项目部较多，点多面广比较分散的特点，积极落实项目部工会小组建设工作，并划拨经费，使项目部职工切实感受到组织的温暖。

2、认真组织开展劳动竞赛、班组建设活动。量化劳动竞赛的内容170余项，共3次带队进行现场检查督导，赢得了项目部的普遍认可。按照班组建设活动整体安排，通过宣传、推动、分解指标进入责任书，量化了考核。

动，受到上级单位和职工的好评。

(三)在安全生产方面，主要协助完成了全年安全指标管理工作和生产协调工作。

1、转岗后，积极掌握公司安全生产情况，对主营业务中的各个项目进行了了解，并选择性的查看了现场工作。

2、组织完成了国网公司境外工程安全大检查迎检工作，所检查的两个项目均得到好评。

3、协助完成了关于“抓基础、控风险、防事故”安全主题活动，各项工作进展良好。

4、根据公司安排，主要管理境外首个大型承包项目越南汪秘1330mw项目安全生产工作，先后四次赴项目部开展工作，目前项目克服种种困难，正有序向前推进，计划于年底发电。

三、自身建设情况

(一)加强学习，努力提高自身理论素养和业务知识水平

1、 认真参加公司党委中心组学习以及各项培训，着重学习了十七届五中全会精神、中央经济工作会议精神、网省公司年初、中工作会精神、坚强智能电网知识等等，牢固树立和全面落实科学发展观，用科学的理论指导实践。

2、 认真学习了有关法律法规知识，包括：中国共产党领导干部廉洁从政若干准则、国有企业领导人员廉洁从业若干规定、合同法、劳动法以及劳动合同法等之事。把学习融入到具体的工作实践中去。

3、 为拓宽知识面，加强对国家宏观经济政策的了解和分析，着重阅读了：国家“十二五”规划、政府工作报告、镜鉴、特高压知识以及听讲当前国内外形式等。

(二)严以律己，自觉加强党性修养

严格执行和维护党纪国法和上级关于廉洁从业的有

重、相互配合，不搞自由主义，不搞一言堂;坚决执行党委的决定，顾全大局，令行禁止。注重解放思想、更新观念，坚持走群众路线，深入基层、深入群众开展调查研究，倾听群众呼声，为群众排忧解难。

四、存在的主要问题、不足

在学习方面，尤其是转岗后，需要补充的专业知识很多，并且还要增加解决问题的能力。计划在今后安排好专业知识的学习计划，多请教专业人事，多下一线开展工作，以补充专业知识的不足。

在工作方面，安全生产是各项工作的重中之重，涉及的部门、单位较多，目前自身的组织协调能力还需进一步加强。

在领导作风方面。在解决和处理问题时，有时统筹兼顾不足，容易犯简单决策的问题，需要多方听取意见，同各方交心，以提高决策水平。

紧张而忙碌的2016年即将过去，作为公司主管经营开发工作的副总经理，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、2016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。为此，我以“三个代表”重要思想为指导，认真学习实践科学发展观，牢固树立正确的人生观、价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，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。2016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）完成嘉绍跨江大桥栈桥的投标任务并顺利中标。2016年年底，公司一直跟踪的嘉绍跨江大桥栈桥通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于业主、地方单位与公司之间，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，嘉绍跨江大桥栈桥于 2016年12月24日顺利中标。

（二）精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程。

嘉绍跨江大桥栈桥项目中标后，公司安排我分管负责嘉绍跨江大桥项目。面对工期短（工期6个月）、施工规模大（工程造价2.8亿元），工程施工难点多、工期紧、管理难度大的严峻局面，通过狠抓现场管理、优化资源配置、开展技术攻关、适时组织大干等一系列有力措施，解决了施工难题，目前工程进展顺利。并于2016年7月15日顺利竣工。

为更好的理顺项目内部的.工作流程，规范岗位职责，提高工作效率，我结合公司相关制度，根据项目实际情况相继制订了生产、财务、后勤、物资管理等方面的十余项规章制度。

（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09年3月份接到嘉绍跨江大桥投标信息时，由于栈桥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，嘉绍跨江大桥主桥于2016年3月25日成功中标，中标额达1.32亿元。

（四）2016年，我还同时参与了包括福建厦漳跨海大桥iii标、泰州长江公路大桥引桥和上部结构的投标，并成功中标。中标额达近十亿元，圆满的完成了公司2016年下达的投标任务，为公司进一步开拓、占领江苏及福建市场奠定了基础。

（五）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

总结一年来的工作，感觉有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人在今后的工作中需要加以改进的地方。

一是管理比较粗放。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。

二是管理简单化。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”。

三是苛求于人。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。

-->[\_TAG\_h3]副总经理述职述廉报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

2020年以来，我坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，认真学习贯彻党的十九大、十九届三中、四中、五中全会精神，在旗委政府、旗国资委的正确领导下，与公司班子成员一道，与全体干部职工一道，用心谋事，踏实干事，自觉遵守廉洁从政等纪律规定。现就相关工作报告如下：

一、尽职尽责，抓好分管工作

作为公司副总经理，我负责分管xx工作。工作中，我始终能摆正自己的位置，严格遵守各项规章制度，认真履行工作职责，以务实创新的精神，扎扎实实、兢兢业业的做好分管工作，较好地完成了各项工作任务。

（一）履行“一岗双责”，使党风廉政建设的各项任务目标落到实处。

本人认真履行“一岗双责”要求，主动把廉政建设摆到重要位置并纳入日常经营管理之中，始终坚持与公司党组织保持高度一致，积极凝聚各方力量推动各项工作健康发展。一是做好表率。我始终把维护团结、带好分管部门的干部队伍作为廉政建设的首要任务来抓，重视做好表率，主动以自己身体力行带动分管部门员工，严于律己，要求别人做到的自己带头做到，要求别人禁止的自己坚决不做。二是坚持服从组织领导，全面贯彻民主集中制原则。本人作为公司领导班子的一员，认真按照民主集中制原则，坚持做到公道正派、讲大局、讲党性，在大是大非问题面前立场坚定，观点鲜明。

（二）严格工作流程，认真开展分管业务

二、加强学习实践，努力提高自身能力素质

作为一名党员干部，我坚持把学习当成一种习惯来培养，在理论学习中提高政治觉悟和个人素质，以学好习近平新时代中国特色社会主义思想和系列讲话精神为引导，始终把学习政策理论和法律法规当作首要任务来抓,以“学习强国”、干部网络学院等学习的平台为渠道,不断加强理论学习，并坚持学以致用,着力解决“学归学、用归用、学了不用等“学”“用”脱节问题,做到以“知”促“行”、以“行”促“知”、知行合一,充分把学习的成效转化为工作能力的提升。

三、严格遵守各项规定，带头做到廉洁从业

以身作则，廉洁自律，是我必备的品格，也是广大干部职工基本的要求。“其身正，不令则行，其身不正，虽令不从”。我时时处处以这句古训告诫自己，始终以党员干部的标准严格要求自己，带头遵守廉洁从政、廉洁从业各项规定。在思想上，坚持勤于内省，用党的纪律约束自己，对照先进典型检查自己，用反面典型警醒自己，常修为政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心；在工作上，保持和发扬艰苦奋斗的优良传统，自觉做到勤奋节俭，脚踏实地，求真务实，树立群众观念，倾听员工的意见和心声；在生活上，始终坚持厉行节约的原则，树立良好的家庭风尚，不讲排场、不比阔气,严格把好自己的“交际圈”、“生活圈”，没有利用职权和职务上的影响为亲属及身边工作人员谋取利益。

四、强化意识形态

意识形态工作是党的一项重要工作，关乎旗帜、关乎道路、关乎国家政治安全。作为一名合格的共产党员要以对党负责的态度，旗帜鲜明地站在意识形态工作第一线，时刻履行监督责任，带头批评错误观点和错误倾向，提高意识形态工作的新格局，切实把意识形态工作摆上重要日程，提高对意识形态领域的警惕性。

五、工作中存在的问题和今后工作思路

（一）存在的问题

纵观一年来的工作，自己在很多方面还存在问题和不足，主要是：一是工作开拓创新的力度不够;二是工作方法不够细致，在工作中有急躁情绪，表现在对工作的思考上、对工作的把握上、有时显得急进，需要加以克服。面对工作压力和出现的问题，还不能做到冷静思考，沉着应对;三是在工作中沟通协调能力还不够，调动发挥各方面的作用不够。

（二）今后工作思路

一是解放思想，增强大局意识、全盘意识，加强自身能力建设，不断提高分析和解决问题的能力，秉持胆大心细的原则，努力提升工作品质。

二是不断提升学习力，增强工作创新能力。结合工作实际创造性开展工作，指导分管部门开展好各项工作。

三是深入基层了解情况，加强与部门人员的沟通交流，提升部门人员的工作积极性，加强员工能力建设。

在今后的工作中，我将不断总结与反省，不断完善自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

以上述职述廉报告，如有不妥之处请领导们批评指正。

-->[\_TAG\_h3]副总经理述职述廉报告篇四

各位领导、同志们：\_\_年2月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营管理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况。

\_\_年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目管理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部管理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任管理，裁短了管理链条，缩减了管理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的管理向集约型转变。

2、建立健全内部管理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程管理控制、日常行政及项目目标责任管理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的管理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。\_\_年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的认识，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工管理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100%，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力，\_\_年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用装饰二级的资质优势，以股份制的形式成立了装饰分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。\_\_年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在\_\_年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、\_\_年工作中存在的问题和不足。

\_\_年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地认识到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1、公司的思想和认识在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工管理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任管理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础管理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础管理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目管理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源和条件。

三、\_\_年的工作初步打算。

\_\_年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。\_\_年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100%.

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决\_\_年我们存在的包括企业管理、项目管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。\_\_年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在\_\_年夺取新的成绩而努力奋斗!

副总经理述职述廉报告篇3

**副总经理述职述廉报告篇五**

20xx年x月x日，经xx有限公司董事会的任命，我担任副总经理一职。这x个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾x个月来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监、运营总监、财务总监。由于我们团队只有x个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监来完成。

注重企业文化建设，提炼xx的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xx的大团队：组织xx高管赴xx参加摩尔拓展训练，培养xx团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的.培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在x个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，xx与xx有限公司、xx汽车俱乐部有限公司及xx汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，xx与xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立x周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与xx国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，xx正与xx酒店xx茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx成立x个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢!

**副总经理述职述廉报告篇六**

2，我在上级领导的正确指导下，团结带领全体干部职工，以科学发展观为统领，紧紧围绕工厂生产、技术工作中心工作，认真履行职责，充分发挥作用，突出规范“一条主线”，落实讲政治、上水平“两大要求”，围绕工作上台阶、管理上水平、队伍树形象“三个目标”，突出生产管理、工艺制定、技术研发、企业筹建“四大重点”，各项工作取得了新的进展。下面就我这一年来的德、能、勤、绩、廉等方面的情况述职如下：

一、政治思想

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好生产技术副经理工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，特别是学好邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和十七大精神，用党的理论武装自己的头脑，提高自身政治素质，在思想上与保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意做好工作的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。

二、业务能力

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习制麦工艺和、制麦技术知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好副总经理工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了党和国家的方针政策、法律法规和生产管理知识与技能，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。201年，在制麦技术方面获得2项国家发明专利。

三、工作态度

实际工作中，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则。具有很强的事业心、责任心，奋发进取，一心扑在工作上；每件小事都会当成大事来做；当天事当天完成，不拖拉；不计名利和得失。为了更好地完成领导下达的工作任务，深入一线，不怕苦不怕累，攻坚破难，切实将各项工作任务落到了实处。

四、工作业绩

201年，我带领整个团队员工，以努力做好生产管理为工作重点，秉承“转变管理观念，创新发展模式”的理念，立足本职，不怕困难，团结协作，坚持以科学发展观为指导，认真做好公司生产管理工作，工作质量得到全面提高，确保了公司的正常运作，全面完成公司下达的年度工作任务。

（一）完善管理体系，确保机制建立健全

一是抓好基础管理工作，强化全员爱岗敬业思想教育与岗位技能培训，不断提高全员职业技能与大局意识，一年来，对下属进行了5s、tpm培训、设备点检培训、个别课题改善培训、问题解决程序培训，共培训人员100人次，送出青岛啤酒麦芽人员培训17人次。二是从严治理管理架构，严格实行分层管理，强化主管领导和职能部门的责任，各级各类人员必须在各自的职责范围内大胆工作，真正成为“有为有位”的高级管理人员。三是通过积极筹划，建立公司基础管理制度、生产方面标准、操作标准，并通过执行这几个新制度、新标准，广泛调动全员的工作积极性和责任心，确保操作规范、生产标准的制度得到贯彻执行。

（二）加强质量管理工作，确保质量体系有效运行

一是狠抓质量管理，增强市场竞争力。树立“质量问题无小事”理念，重点突出上下工序互相验证，着重抓加工过程控制，对重点产品实行重点监控；二是始终保持“只有更好，没有最好”的质量理念，201年，改造国产设备技术100余件，完善质量管理体系，抓好质量培训，推进质量管理创新，发挥质量体系的长效机制，增强市场危机感；三是加强对部门和车间设立关键质量控制点的监控力度，形成全员互动、齐抓共管、共同学习、共同提高的良好局面，确保整体质量管理水平的再上新高；四是完善生产加工过程中的自检体系，加大产品抽检频次和考核力度。五是参与塔式筹建前期参数确定、进口及国产设备配置的确定，参与前三次北京院及外方人员设计联络会。六是加强产品设计开发阶段的质量控制，进一步完善设计开发阶段的各项评审机制，从实践经验来看，这一阶段质量控制的难点，是人的责任心问题。因此引入问责制，并严格、严肃的执行，以期实现产品质量源头无瑕疵。

（三）强化生产管理，确保生产水平提升

一是开展目标、任务考核机制。建立科学严密的考核体系和公平合理的分配办法。在部门掀起一股比学赶帮超的良好氛围。二是加强日常生产管理力度。严格从现场管理天天抓做起，重点做好现场定置管理的持续性改进，坚决杜绝现场的脏、乱、差和无序、无为的现象。四是严格要求车间管理人员，把安全生产作为工作中的重点来抓，违规违章作业要发现一起查处一起，力争实现全年安全生产无事故。三是加强生产部门的工艺审查力度，切实优化产品制造工艺，进一步提高产品实现过程的稳定性。201年，麦芽生产达到9万吨，切实完成了公司下达的指标任务。

五、廉洁自律，做到拒腐蚀永不沾

在公司党委、行政的坚强领导下，我认真学习、贯彻落实党的十七届四中、五中全会和十七届中央纪委五次全会精神以及《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》，在学习的过程中我深有两点体会：第一，要在加强廉政建设教育同时，建立一支廉洁高效团队，必须做到以身作则、率先垂范，时时处处从严要求自己。时刻做到自重、自醒、自警、自励，自觉加强党性修养。通过率先垂范，进一步坚定我处全体职员全心全意为分公司服务的宗旨观念，把廉政建设变成自觉行动，贯穿于日常工作始终，自觉抑制不正之风和腐败现象的侵蚀，养成奉公守法，以清廉为荣的作风，做到拒腐蚀永不沾。第二，我作为领导干部，在出现问题之前一定要想清楚三个方面：一是个人，一旦出了问题，自己的政治前途也葬送了。二是家庭，一旦出了问题，家人、好友都要受到牵连。三是公司，如果公司主要领导人出了问题，对于一个公司来讲，其经济损失、政治影响，都是十分巨大的。因此，一定要引起高度警觉，切实增强廉洁自律意识，自觉筑牢反腐倡廉思想防线，在政治上把握好方向，感情上把握好原则，行动上把握好分寸，生活上把握好小节，始终牢记宗旨，接受群众监督，树立良好的干部形象。

一年来，我虽然取得了一定的成绩，但也存在以下问题：一是由于工作量大，有些工作没有落到实处。二是工作标准还不够高。虽然我取得了一些阶段性成果，也达到了一定的`目的，但与领导的要求相比还有一定的差距，工作中还存在一些不足。主要是由于平时事务性工作比较多，一些工作没有按高标准完成。三是业务学习还不够。平时事情太多，爱人工作又很忙，有时心情不好，对岗位的业务学习抓得不紧。我在以后的工作中要苦练基本功，加快业务学习的速度，转变自己的思想，绝不把不好的心情带入工作中。

在明年的工作中，我以提高服务工作效率与服务工作质量，作为工作重点；以坚持科学发展观，做好各项工作的科学管理为手段；以恪尽职守，办事公正，灵活有序为原则；以推进生产发展，管理发展，制麦工艺、技术发展，切实为公司的发展护好航为工作核心，努力做好本职工作。

我有信心和决心在公司的领导下，在继续发扬不怕苦不怕累的精神，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出自己应有的贡献。

**副总经理述职述廉报告篇七**

我的职责分工是全面主持工程管理部工作，对公司外委工程项目的概预算编制、招议标、合同编制、土建项目施工、工程结算及相关方面的管理、协调工作负责；

同时负责热控专业安全、技术管理，以及专业技改、重大非标项目的立项、技术方案审核、项目预算费用控制等方面的工作。

2024年以来，在公司领导的正确领导下，在相关部门、单位的积极配合下，尤其是在部门全体同仁的鼎立帮助下，紧紧围绕提高工程质量、严格控制好工程造价这个工作中心，牢固树立服务于生产的思想，以公司“双提升”工作的总体要求为载体，以落实部门岗位责任制和全员绩效管理为抓手，认真汲取去年工作中的经验教训，积极转变工作作风，完成了全年外委工程项目的预算编制、询价采购、合同签订、费用结算入账等工作。完成了热控专业年度机组计划检修任务及多项技术改造项目。现将全年所做的主要工作、取得的成绩、廉洁自律情况，以及工作中存在的不足汇报如下：

一、主要工作和取得的成绩：

1.工程管理方面：

（1）全年共组织完成询价采购××余项。预算编制项，通过价格谈判节约费用万元。

（4）进一步规范了外委项目询价采购工作流程，完善了工程招标（询价采购）申请表，认真编制招标文件，制定评标、定标办法，组织召开标前会。

2.热控专业管理方面：

二、个人廉洁自律情况：

本人能认真

学习

《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》，严格遵守反商业贿赂的有关规定，没有发生违反原则、滥用职权、损害国有资产权益的行为，没有利用职务之便，谋取私利及损害企业利益的行为，注意团结同志，注重自身形象，能够廉洁从业，干净做事。

三、工作中存在的不足

2.工作方法简单，有些急于求成；

3.管理方面的大局掌控意识和能力还需进一步提高；

面对缺点和不足，我有信心通过不断加强自身学习，认真

总结

前一段的工作经验，充分调动和发挥团队每个人的主观能动性和创造性，为

企业

的发展作出自己应有的贡献！

**副总经理述职述廉报告篇八**

尊敬的领导：

您好!

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责\_\_\_\_营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和\_\_\_\_中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20\_\_\_\_年11月18日，完成保费\_\_万元，完成全年计划的\_\_%，超额完成\_\_万元，并计划截止到20\_\_\_\_年12月31日完成保费\_\_万元，计划超额\_\_万元。

今天，按照\_\_\_\_中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下述职，不当之处，请批评指正。

一、积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

二、积极主动的做好全面业务的推动工作

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20\_\_\_\_年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与\_\_\_\_\_\_\_\_汽贸友好合作，签订协议，自此\_\_\_\_营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代\_\_\_\_店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

三、理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在\_\_\_\_县人民心中树立起美好的\_\_\_\_保险形象。

四、存在的问题和不足

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高;二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

副总经理述职述廉报告篇2

**副总经理述职述廉报告篇九**

各位领导、职工代表同志们：

首先，感谢总经理、党委书记及班子成员一年来对我日常工作的关心指导，感谢各位领导及职工同志们对我日常工作的支持帮助，20xx年，根据项目领导班子分工，我主要负责xx地铁二队、疏散平台工程的施工生产管理以及全标段安全监管日常工作。一年来，我紧密团结在项目部党政周围，动员和带领干部职工，团结一心，积极进取，在所负责区域的各位部长和职工同志们的共同努力下，共完成大小工程多项。工期管理方面，加班加点、精心组织、克服各种施工困难、严格兑现业主工期节点要求。安全管理方面，经常深入一线、查处安全隐患，施工生产事故及交通、火灾事故均在公司下达的控制指标之内。增收节支方面，加强内外协调、主动出击、努力争取，效益最大化是企业的最终目标，为公司节省成本增加利润百万余元。对外协调方面，积极主动协调地方政府职能部门，为项目顺利开展扫清外围障碍。

20xx年，做为xx地铁副经理兼安全总监，我负责项目安全管理和部分工程生产管理日常工作，为进一步履行好职责，现就20xx年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

一年来，我始终把项目部“两会”精神作为贯穿全年日常工作的行动指南，结合公司党委开展的“争先创优”，积极参与创先争优活动。采取项目党委中心组集中学、业余时间自己学的方式，主要对十七大报告和十七届五中全会精神进行了系统的学习，并撰写了心得体会。

在中铁二局这座大熔炉里，我的思想在经历幼稚和成长锻炼之后有了新的提高。我觉得一个人独善其身并不够，还应该积极的用自己的言行去影响他人。一个优秀的人懂得要最大程度的发挥自身的潜力，不仅在自己的岗位上兢兢业业、对周围的人关心爱护，还要切实、灵活的去带动大家都来关心国家、集体和他人的利益。而一个共产党员所负的责任正是这样，既要乐于为他人服务又要领导人们都来关心大家。我想，如果成为了一名党员我就有机会向更多的优秀分子学习，取他人之长补己之短，在维护集体利益、坚持原则的同时做到与周围的人融洽相处;我就会时时处处对自己要更加严格要求，更深刻的增强自己的社会责任意识和克服困难的决心。

时代在变、环境在变，工程局的日常工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，作为一名副经理兼安全总监，我们需要跟着形势的步伐前进，不断提高自己的理论水平和思想觉悟，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，争当业务骨干，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，更加严格要求自己，将优质服务日常工作落到实处。积极主动向党组织靠拢，争取早日加入党组织，以党员“不怕困难、勇挑重担，爱岗敬业、无私奉献、争做模范、勇当先锋”的精神，认真履行岗位职责，吃苦在前，享乐在后，主动承担急、难、险、重施工任务，勇于攻克高、新、精、尖技术难题，自觉提高工程质量、加快施工进度、确保安全生产。

1.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xx地铁来说是极不平凡的一年，新中标疏散平台项目，工期非常紧、任务相当重、困难非常多，项目同时经历工程施工大干、项目收尾、面临竣工验收、竣工结算等阶段。

强化生产组织的严密性。针对xx地铁今年工程施工任务量巨大，始终坚持生产周例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各个部门各节点的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和安全办公会，合理地安排安全施工顺序，协同总工研究和确定了施工方案和施工计划，以确保xx地铁今年生产任务的顺利完成。

2.以人为本，安全第一，预防为主，综合治理。

20xx年，为了全面贯彻落实集团公司“安全生产年”活动，根据北京市建委、中铁二局集团“安全生产年”活动方案的要求，我们紧密围绕公司安全环保与生产管理日常工作要点，按照“谁主管谁负责”的原则，认真贯彻落实北京市建委和中铁二局集团有关安全日常工作的指示精神，以“强三基、反三违、除隐患”为手段，以整治不安全隐患为突破口，以安全文明施工体系实施为载体，以正规化管理为基础，以加大各级领导干部责任追究和风险责任意识为保证，不断强化和夯实各项安全环保基础日常工作，同时，以“冬防”、“春防”、“安全生产月”、定期安全隐患排查、安全生产大检查、定期安全生产分析总结等专项活动为契机，扎实有效地开展各项安全环保日常工作，为项目的稳步、健康发展，创造良好的安全生产环境提供了坚实有力的日常工作保障。截止目前为止，项目未发生一起大小责任事故。

在开展全员安全宣传教育和职工安全培训上形式多样，内容丰富为有效的搞好项目安全宣传教育日常工作，项目以各种活动为载体，突出宣传重点，力求实效。在20xx年开展的“冬防”、“春防”、“安全生产月”、“安全优胜杯”竞赛、定期安全隐患排查、安全生产大检查、定期安全生产分析总结等专项活动中，项目利用简报、板报、标语、宣传单、张贴画等宣传工具，向职工广泛宣传党和国家的安全生产方针、政策、法规。20xx年共牵头开展安全隐患排查60余次，查处安全隐患600余起。累计安全教育培训员工2000余人次;累计安全技术交底400余份;开展防汛应急演练1次，受教育面200余人次;累计向业主争取安全资金1600余万元;累计迎接各种检查40余次;累计编制应急预案25份，专项安全方案16份。

3.强化施工管理文明的有序性，文明施工树形象。

在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求从xx地铁进场开始，都努力要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板引路一抓到底。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，各部位的\'施工现场均达到了文明施工标准，积极组织申报了北京市绿色施工文明安全标准工地，树立了xx地铁的良好形象，受到了业主的普遍好评。靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握xx地铁生产的第一手材料，每天早上6点多起来我都要到钢筋加工厂，施工竖井等转上一圈，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，进一步加强对安全生产的监督和检查的力度。

项目先后获北京市安监局、北京市建委及北京市轨道公司2009年度安全质量先进管理单位、北京市建委20xx年度安全质量先进管理单位，我荣获北京市轨道公司年度综合履约管理先进个人。

4.加强领导，精细管理。

结合项目部开展的增收节支日常工作，按照项目领导班子的部署，我会同项目财务部及相关部门负责人深入基层单位，和项目机关部门及基层单位负责人共同分析生产经营过程中的漏洞和薄弱环节，落实增收节支指标，确保增收节支日常工作落到实处。并从自身做起，落实增收节支日常工作;顶着压力，规范理顺装修项目的管理。同时针对施工组织设计多为形式少实用的情况，多次与基层负责人及技术人员探讨并组织实施，经过大家的努力，这一情况有了一定的改善。这一日常工作还有待于我们大家在以后的日常工作中进一步的细化，以保证我们的每一项日常工作计划都能有的放矢，不打无准备之仗，无计划之仗，做到言必行、行必果，保证施工工期，树立我们的良好信誉形象。

5.加强安全管理日常工作，做到生产无事故。

抓好安全生产日常工作，夯实基础是关键，宣传教育是安全生产基础日常工作的重要内容。项目针对人员流动性较大，生产任务重的实际情况，组织管理人员进行安全培训。培训首先组织观看了集团公司系列安全宣传资料片，宣传片中血淋淋的施工事故现实给在场的人员很大的震撼，一次又一次的警示着我们在施工中要随时注意安全生产的重要性，要牢记“安全第一，预防为主”的方针。接着进行xx地铁的《安全管理体系》宣贯，主要以加强员工自身的安全意识，提高安全警惕性为主要手段，要求安质部门要在危险地段设立安全警示牌，并派专门的安全人员随时进行检查，查到有违章施工和存在生产安全隐患的必须要立刻指出，要求整改，必要的时候可以责令停工。随后，在场的管理人员都参加了安全培训考试，到会人员都认真的答写并提交了试卷。

作为一名领导干部，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，保持一名领导干部清正廉洁的本色。一年以来，认真学习各级党组织关于党风廉政建设的有关规定，严格执行领导干部党风廉政建设责任制的各项规定，自觉抵制不正之风，坚持讲真话、办实事、求实效，不断提高拒腐防变的能力。

为了适应新形势、新任务、新日常工作的要求，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，并以党争先创优活动为契机，进一步理解了新时期争当先进的基本要求，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吸取优点和长处，弥补自身不足，努力做xx地铁合格的管理者。

一年来，虽然围绕自身日常工作职责和确定的日常工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和职工的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

1.有时因日常工作忙，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需进一步提高;政治理论水平不高、处理问题不够成熟等。希望党组织从严要求，以使我更快进步。我将用党员的标准严格要求自己，自觉地接受党员和群众的帮助与监督，努力克服自己的缺点，弥补不足，争取早日在思想上，进而在组织上入党。

2.由于是第一次进入项目领导班子，在心理上总是想把日常工作干得出色，把xx地铁的安全生产组织得更好。特别是今年xx地铁生产任务繁重，感觉压力大、担子重，尤其是工期紧，造成日常工作中比较急躁，日常工作方法有待进一步改进，领导水平和领导艺术还需加强。

3.在日常工作方法、增强责任感、努力提高管理水平和日常工作水平上下功夫，早日成为一名合格的生产管理者。

以上是我在20xx年的主要日常工作。由于水平有限，在日常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。在今后的日常工作中，我将正视困难，团结同志，改进不足，使xx地铁的生产管理及安全生产日常工作再上一个新的台阶。同时，要对一年来各位领导和同事对我日常工作上的大力支持，表示衷心的感谢。

谢谢大家!

**副总经理述职述廉报告篇十**

我自20xx年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销日常工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管日常工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将我20xx年度思想作风建设、日常工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

1、注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高。20xx年以来，自己认真学习集团公司、东华重工公司领导一系列的讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2、发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在日常工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的日常工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3、发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。我严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精大细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的日常工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场;手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4、转作风，增强凝聚力。20xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探讨新的销售日常工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时日常工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们日常工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入日常工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的.新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管日常工作。

1、积极推进营销管理体制创新，为营销日常工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员日常工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理日常工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了《20xx年下半年营销中心经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2、强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用;对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3、适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出;对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高;对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4、深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标;中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5、强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是：

(1)为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与济南跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等事宜，达成了合作意向，目前此项日常工作正在推进之中。

(2)积极推进与xxx公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项日常工作正实际运作推进之中。

6、强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂，20xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履约。

7、把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务日常工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了日常工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的日常工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益;在出差期间从不用公款游山玩水;平时从不利用公款大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

总结回顾20xx年的日常工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提高自己学以致用的自觉性，运用理论科学有效指导日常工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，日常工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

回顾一年来的日常工作，我在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些日常工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步日常工作中加以克服。

1、在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际的学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划日常工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。

2、在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的.日常工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项日常工作做好。

3、在改进日常工作作风方面下功夫。在日常工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。

4、在日常工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的日常工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收日常工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。

**副总经理述职述廉报告篇十一**

尊敬的各位领导、亲爱的同志们：

大家好！

光阴似箭，日月如梭。20xx年即将过去，回顾一年来的工作历程，在集团公司的正确领导下，在20煤业公司领导的正确带领下，紧紧围绕20煤业公司的安全生产目标；深入开展机电运输工作，大力开展隐患排查治理，加强机电运输安全质量标准化建设，不断提升装备能力，切实做到检查、指导、服务相结合，圆满完成各项任务。现将20xx年工作作出如下总结：

1、设备计划、选型采购方面

随着集团公司现代化建设的推进，越来越多的工作工种实现了机械化，加强设备的计划、选型、采购是完成生产任务保证生产安全的重要保证，20xx年我们计划选型购置了井下中央水泵的两台自平衡型主排水泵。二采区运输大巷的三部皮带运输机，井底水仓清挖用的压滤机，泵体工作面的刮板输送机以及地面用的造矸皮带机和双压振动筛。选型过程中我们充分考虑技术上先进，经济上合理，生产上运用。同时考虑设备的安全性、可靠性、操作性和配件的通用性、互换性以及节能环保的要求。

2、设备的安装、使用维护方面

为了保证设备能够合理安装，充分发挥设备的效能很好地服务生产。今年以来，我们要求大型设备的安装，首先要制定专项的安装技术措施，并对相关人员进行贯彻学习，安装过程严格按措施施工，确保安装质量。我们要求新投入设备的操作人员、维护保养人员进行培训，培训考试合格后方可进行操作，维护设备。确保设备能够正常发挥作用，延长设备的使用寿命。设备的使用必须制定专门的操作规程，操作人员严格按操作规程操作；维护人员严格按照维护保养制度进行定期保养。

3、机电技术培训和机电安全方面

5月份我们组织参加了集团公司的机电技术比武，比武分理论和实践操作两部分进行；理论考试又分为笔试和手指口述两部分，经过员工的静心组织和选手们的努力刻苦后，我们取得了第三名的优异成绩。通过技术比武，大大地提高了机电职工学习机电技术的热情。

我们每月组织一次包括井上、下的机电运输安全大检查，通过检查培训现场检查人员和被检查单住人员，使其进一步掌握机电运输方面的专业知识，达到互相学习、技术交流、取长补短、共同提高的效果，对检查出的问题进行肆定处理，落实整改时间、整改责任人、制定整改措施，面对较严重的机电问题对责任人进行处罚。

机电运输的人身安全和设备安全始终放到机电各项工作的首位，进一步强化了供用电管理，严格执行停送电，完善井下轨道运输的挡车设施和信号装置，完善了井下供电的漏电过流和接地保护装置，确保安全生产。

4、修旧利废方面

我们积极响应集团公司号召，集思广益，大力开展修旧利废工作；检修410型采煤机和630/220型刮板输送机各一台；大修掘进机一台，充分利用废旧材料变废为宝。首先从废旧的设备、材料、配件分类整理；其次利用废旧的电机、减速器、皮带、滚筒进行回收设计，改造制成多部皮带机投入井下生产系统和地面排矸系统；再次利用废旧的配件、铁皮、锚杆、道轨等制作电缆钩、隔爆水袋支架和剁斧等，利用废旧的钢筋制作水沟盖板柱筋，利用废旧钢管制作台阶扶手。

5、供用电管理方面

加强供用电管理，提高全体员工的节电意识，安全合理地使用电力设备，严格控制用电成本，制定了《山西介休义棠20煤业有限公司节电方案》，通过调整综采工作面的\'生产班次，生产人员的工作时间，调查主排水泵的排水时间，主井绞车的提升时间，进行避峰填谷运行，节约了电费成本，取得了明显的效果，组织制定了502工作面、202工作面供电方案设计，配合了502、202工作的搬家和电气安装。

1、由于本人专业知识和现场工作经验不足，不能合理地协调好机电和生产的关系；不能有效地消除机电职工责任素质差；不能适应现代化设备之间的矛盾。

2、对机电运输提升设备动态掌握不够准确、全面，设备的实时状态掌握不够细致，动态管理不到位，员工的操作行为存在不规范、不按标准作业的现象。

3、由于自身对规范、规程掌握不准，对新规程、新标准的学习不够及时，导致对现场存在的问题存在检查监督不到位的情况。

1、坚持学习，跟上时代的步伐，促进知识的先进性和系统性，不断提升服务矿山的新技术、新本领，更好地服务集团公司及20煤业公司，为20煤业公司的安全生产提供机电运输方面的优势。

2、加强现场管理，深入基层、深入现场、深入一线，加强现场作业人员的检查、培训和指导；减少使用设备的损坏，延长服务生产的时间，提高工作效率，延长设备的使用周期，确保安全生产。

3、继续加大机电运输安全质量标准化工作和全面开展和监督检查，促进机电运输质量标准化工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，虽然尽职尽责，但与领导的要求相差太远，还存在许多的问题和不足，在今后的工作中更要一步一个脚印，干好多项工作，做到持之以恒，不断提高自我。

**副总经理述职述廉报告篇十二**

尊敬的领导、同事们：

转眼间，20x年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20x年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万,其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在2000万左右)，大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，儱侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4)公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**副总经理述职述廉报告篇十三**

xxxx年终到了，我一年的工作在此刻也已接近落幕了。回首这一年的日子，我有很多的感慨。这一年我刚刚升为物业经理，自己七八年的沉淀也有了一些成绩，这让我感到非常的欣慰，同时也大大的刺激了我的上进心。这种成就感让我有一些过分的迷恋了，刚刚做物业的经理，一开始我还是有一些“害怕”，害怕事情没有做好，给其他的同事，给公司都带来麻烦。但随着时间慢慢的前进，我也逐渐掌握了这份工作，我自己也变得更加自信了一些。所以我想借着这个机会好好总结一番，为接下来的路打下坚实的基础。

我现在的岗位充满了各种信任、各种期盼。我能够提升到经理这个位置上，一是凭借着我七八年在底层一步步的积累和沉淀，其次也是公司领导对我个人的一种信任和期望，虽然已经是我们物业的经理了，但是我也知道想要做好这个工作也是非常不简单的，因为这份工作我是第一次做，其次感刚刚提升上来，难免有些事情还是需要去学习的。所以无论如何，学习现在都是我的第一选择，作为一名领导，更应该严格的要求自己，只有自己做出了一个好的模范，我想我们才有可能做出一些成绩来，同事们也才会跟着我的\'脚步一路往前。所以接下来的日子里，我会渐渐的往那个方向发展，尽量不辜负领导们对我的期望，同事们对我的信任和配合。

其实对于很多人来说，刚刚升职的那一段时间里是一个非常有挑战的阶段，首先我们在自己的心态上要建立一个安全区，不要让自己越线，去做一些自己都不能把控的事情。其次就是我应该继续学习管理，作为同事们的领导人，我必须在管理上下功夫，所以这一年我也逐渐的在学习管理，在一个全新的领域，也许会经历一些挫折，但是最重要的也就是自己的心态，只有把心态放正了，才有可能走好接下的路程。

在这个位置上，我自己个人是成长了很多的，也是认识到了这份工作很多的不同，这个职位给予我的是一份责任，更是一份能够让自己不断突破和努力的动力。虽然自己这一年有过一些小错误，但是总体而言还是非常良好的。这些小错误也是平常没有注意到粗心犯下的。所以只有不断改正自己，才有可能创造一个更加丰富的明天。

**副总经理述职述廉报告篇十四**

尊敬的领导：

您好!

现在我对20\_\_年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、明年年的计划

在年终销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_\_的数据差距很大，她的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在明年里争取做到18万，即每个月要做1.5万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我的工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在今后要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com