# 中国联通述职报告5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-27

*述职报告的撰写过程让我有机会审视自己在工作中的不足，找出改进的方向，实事求是的述职报告可以让自己在工作中保持透明和公正的原则，职场范文网小编今天就为您带来了中国联通述职报告5篇，相信一定会对你有所帮助。中国联通述职报告篇1中国联通分公司述职*

述职报告的撰写过程让我有机会审视自己在工作中的不足，找出改进的方向，实事求是的述职报告可以让自己在工作中保持透明和公正的原则，职场范文网小编今天就为您带来了中国联通述职报告5篇，相信一定会对你有所帮助。

中国联通述职报告篇1

中国联通分公司述职报告

公司领导：

你们好！

充满机遇和挑战的已然过去，一年以来，在公司领导的正确带领和兄弟部门的密切配合下，我带领\_\_\_\_公司全体员工，以“转变观念，提高素质，直面竞争，强化服务”为中心，发扬“团结拼搏、务实高效”的精神，经过不懈的努力和奋斗，较好地完成了公司下达的各项指标和任务，提升了\_\_\_\_的新形象。下面，我就200\_\_年的作一汇报，请领导们审议。

一、200\_\_年

1、综合实力显著提高，经营指标呈攀升态势。

我始终抓住“发展为第一要务”这个龙头，坚持以效益为中心，以市场为导向的思路，以代理渠道为主，自有渠道为辅，有力地促进了各项业务的全面发展，经过全体员工的不懈努力，200\_\_年g网累计开帐：\_\_\_\_万元，完成全年开帐任务\_\_\_\_万元的\_\_\_\_，与同期累计开帐完成情况相比较，增长了\_\_\_\_；1-12月累计发展用户数：\_\_\_\_户；净增用户数是：\_\_\_\_户，与同期净增用户数相比较，增长了\_\_\_\_；1-12月c网累计开帐：\_\_\_\_万元，完成全年开帐任务\_\_\_\_万元的\_\_\_\_，与同期累计开帐相比较，增长\_\_\_\_；

1-12月累计发展用户数是：\_\_\_\_户；净增用户数是：\_\_\_\_户，与同期净增用户数相比较，增长了\_\_\_\_；数据业务1-12月累计收入为\_\_\_\_万元，完成全年任务\_\_\_\_万元的\_\_\_\_，与同期累计开帐相比较，增长了\_\_\_\_。

2、进一步巩固集团客户市场阵地，积极拓展集团客户领域。在市公司的统一安排下，结合公司的各项优惠活动，利用我们的&#39;直销队伍，针对容城区域内各服装厂、村委会等，进行业务宣传及业务推广，截至12月份，重新签订了g网\_\_\_\_家、c网\_\_\_\_家大客户，共计发展用户\_\_\_\_\_\_户。通过业务宣传活动，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

3、进一步深化自有营销渠道作用，树立竞争优势，效果明显。200\_\_年以来，为深化落实自有营销渠道作用，搞好渠道建设，我与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到自有营销渠道的重要性，深切感受到只有共同努力，凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

二、中存在的问题

200\_\_年的已经过去，一年来的得以提升，业务的发展跃上了一个新台阶，这些首先归功于是市公司的领导，归功于我经营部全体员工的努力。我作为县分经理，自然做了一些，但是冷静的反思一年的与学习，对照其他县分的成绩，与市分领导的期望还有较大的差距，我深感到以下几点不足：

1、至今为止，cdma业务还未拥有较大市场份额，各项业务未能均衡发展。在公司整体发展上，gsm业务要好于cdma业务。在gsm业务方面，我们拥有较大的用户群，但由于欠费用户较多，资费政策偏低，致使人均arpu值偏低，导致了增量不增收，收入降低。要想解决这个问题，提高公司收入，我们必须加强高端用户的发展，同时也要使我们所发展的用户成为忠诚用户。这就需要我们加大用户的维护力度，发展一个保留一个，对离网用户加大挽留力度。从而带动收入的不断增长。

2、与员工们联系和交流的机会较少。加强领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的中，要在加强与员工及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线员工的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、200\_\_年重点

200\_\_年是业务发展关键的一年，发展任务十分紧迫，为此，我们要紧跟省分、市分步伐，结合我经营部的实际情况，因地制宜的发展公司业务，确保全年的各项指标顺利完成。

1、开展市场调查，抓住机遇，制定并落实切实可行的营销政策。坚持有效益、有区域、有重点的市场优先发展策略，加强对校园市场、厂矿企业市场的分析研究，积极探索，实施有针对性的营销政策。

2、加强经营分析，做好经营的效果跟踪与评估。充分利用渠道支撑系统，做好每月营销活动的经营分析和营销效果的跟踪与评估，为下一步营销活动理清思路。

3、加强绩效管理和渠道建设，提高部门经理的综合水平。完善和实施收入服务责任制，不断完善绩效管理体系，细化kpi考核指标，突出关键业绩指标，层层落实考核。加强渠道建设，充分发挥渠道支撑系统在营销活动中的作用。

4、强化基础管理，提升服务水平。为了保证营销渠道的健康发展，我们必须对县城及乡镇的合作厅、加盟店的服务人员进行上岗培训。达到统一形象，统一基础资料

，树立企业在营销渠道建设方面的形象。

5、加强内部管理。针对现状，要求各部门制定出有序的流程，详细的计划，作到责任明晰。任务到人，设立互相监督的机制。

过去的一年，中国联通\_\_\_\_在上级领导的支持和帮助下有了长足的进步，各项从根本上得到了提升。新的一年新的开始，我将以创新的勇气、刻苦学习的精神，推动我经营部业务发展、内部管理百尺竿头更进一步。

?中国联通分公司述职报告》来源于网，欢迎阅读中国联通分公司述职报告。2rv

，树立企业在营销渠道建设方面的形象。

5、加强内部管理。针对现状，要求各部门制定出有序的流程，详细的计划，作到责任明晰。任务到人，设立互相监督的机制。

过去的一年，中国联通\_\_\_\_在上级领导的支持和帮助下有了长足的进步，各项从根本上得到了提升。新的一年新的开始，我将以创新的勇气、刻苦学习的精神，推动我经营部业务发展、内部管理百尺竿头更进一步。

?中国联通分公司述职报告》来源于网，欢迎阅读中国联通分公司述职报告。2rv

中国联通述职报告篇2

xx年年4月我荣幸的加入联通公司，成为一名普通的客户经理，从始至终我一直以饱满的热情勤勤恳恳、兢兢业业奋战在工作的第一线，客户对我工作的肯定，就是我工作动力的源泉，所以我回报客户的是：客户的每一件小事，都是我的大事。下面，我就将到岗以来的工作情况，向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议、指正：

我在今年四月份加入联通大家庭，新的工作带来新的挑战，经过参加业务知识的培训，不懂就向领导和同事请教，让我的业务知识得到迅速提高，同时也为以后的工作打下了坚实基础。 五月份，攻高战略活动拉开序幕。最后在全省的摸底打围评比中，我所在的小组通过紧密合作获得了前三名优异成绩，并得到公司领导的嘉奖。在这次活动中我主要针对大学教职工开展业务开拓工作，在这期间我与财大和华农片区的领导建立了良好的合作关系，结合校园客户的实际情况，为客户提供行之有效的解决方案，积极开展cdma的销售工作。

炎热的九月，校园迎新工作如火如荼。根据经理的安排，我主要负责迎新现场所有物料的配送和管理。为了让紧张的迎新工作及时有序的进行，这就要求我在活动开始之前就做好一切准备工作，活动之后对物料入库都要做好详细记录；为抓紧时间，更多时候是亲自搬运；为确保准确，对每种物料都要清点数遍。虽然要起早贪黑，但我毫无怨言；虽然不能到现场参与一线的销售，但我更能时刻感受到与战友们处在同一战线上。这次活动让我更加懂得了后勤保障和团队合作的重要意义。

十一月，竞聘。与业务能力强资格老的同事们处在同一起点上，多少让我有些紧张。本着对岗位的热爱之情参与竞聘，领导的厚爱让我能继续奋斗在客户服务第一线。昨日的艰辛造就了今天的辉煌，昨日的磨练凝聚成了今日的坚强。在今后的工作中，我将不断学习和借鉴其他同事的工作经验，立足岗位，扎实的工作，为联通做出新的更大的贡献。

努了力，流了汗。不管这次述职能否通过，我将一如既往地做事，一如既往地为人，也希望领导和同志们一如既往关心我！

中国联通述职报告篇3

20xx是xx的第一年，在这一年里，在分公司领导的正确领导和全体员工的共同努力下，我们保质保量的完成了20xx的艰巨任务。

我们的班组是一个团结上进的班组，在班长的带领下，全组人员心往一处想、劲儿往一处使，认真的完成每一项工作任务。我做一名18年的老职工，我一直在自己的岗位上尽职尽责的工作，时刻想着如何能为我公司多贡献自己的一份力量。在20xx这一年里，我积极的参加分公司的组织的各项活动，在新中国成立xx华诞的服务保障中，我高标准严格要求自己，积极协助班长工作，主动把工单系统中的“用户过户资料”承担下来，上夜班的时候主动把白班未处理完的各项工作处理完毕。每次上早班、中班的时候，提前20分钟到岗接班，做到班中有事，随叫随到，遇到加班加点更是常事，出色的完成了各项工作任务。

现将本人20xx的工作情况作工作总结如下：

一、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证。为自己更好的完成本工作打下了坚实的基础。

三、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

在20xx这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。再次被组员评选为20xx分公司先进生产工作者。本人在近些年来所取的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

在新的一年中，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

中国联通述职报告篇4

各位领导，各位同事：

大家好！首先感谢大家能从百忙之中听我的员工述职报告，预祝各位新春快乐。

过去的一年，是我进入医院后的第三年，对我来说，是从成长逐渐走向成熟的季节。经过了一段时间的学习，一段时间的历练，让我去思考怎样才能更好的做好这份工作？怎样才能更好的提高我的工作技能？在此，我要感谢一直在我身边陪伴我的各位领导和老师们，因为在她们平时无声工作的过程中解开了一直困扰我的烦恼，她们告诉我护理就是一个融合了关心，爱护，尊重，学习为一体的综合性的人文科学，要时刻谨记自己作为一名护士的责任，这也让我意识到，肩上多一份责任，脚下便会多一份动力。

过去的一年里由于科室病人数量的增加，我们与病人有了更频繁的接触机会。在接触过程中，我发现一句话，一个动作，都会把我们医疗行业的形象印在病人的心中，作为十四病区的护士，我应该更加严格要求自己，从思想上提高自己，在业务上锻造自己，持着只要患者需要，病情需要，工作永远是第一位的态度，在制度上约束自己，将人性化的服务扩展到工作生活的方方面面，当然，工作中总会有许多不如意，也会有个别病人对我们繁忙的工作不理解，摆正心态是最重要的。珍惜自己的工作，尊重所有病痛的人，相信生活就是一面镜子，我们的患者也是一面镜子，你对他笑，他也会微笑地回报你。

心中有梦想，行动才会有方向，在新年度的工作中，我将进一步明确自己的工作目标，扎扎实实学习，实实在在工作，认认真真为患者服务，踏踏实实的走好未来的每一步。

中国联通述职报告篇5

公司领导：

你们好!

充满机遇和挑战的20xx年已然过去，一年以来，在公司领导的正确带领和兄弟部门的密切配合下，我带领xx公司全体员工，以“转变观念，提高素质，直面竞争，强化服务”为中心，发扬“团结拼搏、务实高效”的精神，经过不懈的努力和奋斗，较好地完成了公司下达的各项指标和任务，提升了xx的新形象。下面，我就20xx年的工作作一汇报，请领导们审议。

一、20xx年工作总结

1、综合实力显著提高，经营指标呈攀升态势。

我始终抓住“发展为第一要务”这个龙头，坚持以效益为中心，以市场为导向的工作思路，以代理渠道为主，自有渠道为辅，有力地促进了各项业务的全面发展，经过全体员工的不懈努力，20xx年g网累计开帐：xx万元，完成全年开帐任务xx万元的xx%，与同期累计开帐完成情况相比较，增长了xx%;1-12月累计发展用户数：xx户;净增用户数是：xx户，与同期净增用户数相比较，增长了xx%;1-12月c网累计开帐：xx万元，完成全年开帐任务xx万元的xx%，与同期累计开帐相比较，增长xx%;

1-12月累计发展用户数是：xx户;净增用户数是：xx户，与同期净增用户数相比较，增长了xx%;数据业务1-12月累计收入为xx万元，完成全年任务xx万元的xx%，与同期累计开帐相比较，增长了xx%。

2、进一步巩固集团客户市场阵地，积极拓展集团客户领域。在市公司的统一安排下，结合公司的各项优惠活动，利用我们的直销队伍，针对容城区域内各服装厂、村委会等，进行业务宣传及业务推广，截至12月份，重新签订了g网xx家、c网xx家大客户，共计发展用户xxx户。通过业务宣传活动，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

3、进一步深化自有营销渠道作用，树立竞争优势，效果明显。20xx年以来，为深化落实自有营销渠道作用，搞好渠道建设，我与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到自有营销渠道工作的重要性，深切感受到只有共同努力，凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

二、工作中存在的问题

20xx年的工作已经过去，一年来的工作得以提升，业务的发展跃上了一个新台阶，这些首先归功于是市公司的领导，归功于我经营部全体员工的努力。我作为县分经理，自然做了一些工作，但是冷静的反思一年的工作与学习，对照其他县分的成绩，与市分领导的期望还有较大的差距，我深感到以下几点不足：

1、至今为止，cdma业务还未拥有较大市场份额，各项业务未能均衡发展。在公司整体发展上，gsm业务要好于cdma业务。在gsm业务方面，我们拥有较大的用户群，但由于欠费用户较多，资费政策偏低，致使人均arpu值偏低，导致了增量不增收，收入降低。要想解决这个问题，提高公司收入，我们必须加强高端用户的发展，同时也要使我们所发展的用户成为忠诚用户。这就需要我们加大用户的维护力度，发展一个保留一个，对离网用户加大挽留力度。从而带动收入的不断增长。

2、与员工们联系和交流的机会较少。加强领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与员工及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线员工的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、20xx年重点工作

20xx年是业务发展关键的一年，发展任务十分紧迫，为此，我们要紧跟省分、市分工作步伐，结合我经营部的实际情况，因地制宜的发展公司业务，确保全年的各项工作指标顺利完成。

1、开展市场调查，抓住机遇，制定并落实切实可行的营销政策。坚持有效益、有区域、有重点的市场优先发展策略，加强对校园市场、厂矿企业市场的分析研究，积极探索，实施有针对性的营销政策。

2、加强经营分析，做好经营工作的效果跟踪与评估。充分利用渠道支撑系统，做好每月营销活动的经营分析和营销效果的跟踪与评估，为下一步营销活动理清思路。

3、加强绩效管理和渠道建设，提高部门经理的综合水平。完善和实施收入服务责任制，不断完善绩效管理体系，细化kpi考核指标，突出关键业绩指标，层层落实考核。加强渠道建设，充分发挥渠道支撑系统在营销活动中的作用。

4、强化基础管理，提升服务水平。为了保证营销渠道的健康发展，我们必须对县城及乡镇的合作厅、加盟店的服务人员进行上岗培训。达到统一形象，统一基础资料，树立企业在营销渠道建设方面的形象。

5、加强内部管理。针对现状，要求各部门制定出有序的工作流程，详细的工作计划，作到责任明晰。任务到人，设立互相监督的机制。

过去的一年，中国联通xx在上级领导的支持和帮助下有了长足的进步，各项工作从根本上得到了提升。新的一年新的开始，我将以创新的勇气、刻苦学习的精神，推动我经营部业务发展、内部管理工作百尺竿头更进一步。

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