# 加油员个人述职报告5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-28

*描述工作中的技术创新和研发成果是述职报告的重要内容，通过实事求是的述职报告，我们可以发现工作中的问题和挑战，以便及时解决，提高工作效率，职场范文网小编今天就为您带来了加油员个人述职报告5篇，相信一定会对你有所帮助。加油员个人述职报告篇1尊敬*

描述工作中的技术创新和研发成果是述职报告的重要内容，通过实事求是的述职报告，我们可以发现工作中的问题和挑战，以便及时解决，提高工作效率，职场范文网小编今天就为您带来了加油员个人述职报告5篇，相信一定会对你有所帮助。

加油员个人述职报告篇1

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

时间过的很快，转眼间，本年度的工作也已经圆满结束。在今年的工作当中，在公司党委的正确领导下，认真组织学习深入贯彻落实党的十八大精神，强化内部管理，确保加油站安全生产，规范服务，有力的促进了各项工作的圆满结束。作为加油站站长，现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

一、加油站经营情况。

（1）商品油销售量：计划销售量9600吨；实际完成8085吨，完成计划销售量的84%。

（2）商品油销售收入：计划收入7800万元，截止11月底完成收入6311.62万元，完成计划的81%。

（3）利润指标：计划260万元，实现经营利润251.92万元。完成利润计划的97%。上年度亏损233.07万元，今年圆满完成扭亏为盈18.84万元。

（4）安全生产：全年内职工无人身事故，无非生产性安全事故，实现了安全生产责任书确定的管理目标。

二、主要完成的工作任务。

1、实现年内扭亏为盈目标。今年以来，在运输部的直接大力支持下，通过不断创新商品油经营销售、安全管理理念，转变工作思路和销售方式，以灵活多样的措施，实现和落实了上级下达的年内扭亏为盈目标，为加油站今后持续健康发展奠定了坚实基础。

2、政治理论学习教育。及时组织职工传达学习党的十八大精神及公司党政文件精神，使职工及时掌握了解公司改革发展举措，保持了思想稳定。全体职工凝心聚力，信心坚定，思想认识明确，有力的促进了加油站各项工作的持续健康发展。

3、强化安全管理，严抓措施落实。认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，始终把安全管理放在首位，及时总结经验，不断创新和探索新的安全管理方法，强化加油站的安全管理，狠抓各项安全管理制度及措施的落实，建立健全各项安全管理制度，补充完善了站库消防安全管理制度，安全隐患排查整改制度，安全交接班制度，成立安全消防督查及应急小组，进一步明确责任，使各项安全管理措施落到实处，筑牢了安全监管防线。积极配合和参与运输部开展的各类安全生产活动，不断加强对职工的安全教育和岗位技能操作培训，从源头上有效预防和消除了各类安全隐患，确保了商品油销售和安全生产。

4、加强基础设施建设，改善生产经营条件。按照县安监局要求，根据公司和运输部的统一计划和安排，7月至9月间，对加油站超期使用的六个储油罐进行了彻底更换，并对站内安全监控系统、营业设施、取暖锅炉等基础设施进行了升级改造，为完成全年生产经营计划打下了扎实基础。

5、多方联系成品油，保障正常生产供应。9月因市场原因造成成品油供应紧张，加油站为保障集团公司内部单位及铁路生产运输需要，多方联系油源，积极与中石油平凉分公司及中石油各个站点联系直销油，保证了集团公司公路运输和铁路运输正常生产经营用油，为完成全年成品油供应任务做出了不懈努力。

6、强化基础管理，创新经营理念。为实现扭亏为盈目标，在销售公司和运输部的大力支持下，适时调整经营策略，细化管理流程环节，从严控制各类费用开支，逐月进行经营销售量化考核分析，最大限度的降低经营销售成本，实现增收增效。积极寻求与中国石油平凉分公司的合作，增加成品油供应量，以增大成品油销量来保证计划指标任务的落实。不断创新和探索科学管理方法，及时安排人员参加成品油检验、测量、卸油安全操作培训，并引进成品油入库数据测量核算办法，使成品油出入库量数据达到精确化，有效的减少了油品亏损，在一定程度上为加油站谋求增收，创造了新的收入增长点。

7、强化班组核算，实现管理目标。严格落实责任和考核制度，规范管理程序，明确管理目标，通过逐人量化考核，激发职工的工作热情和责任心，使责任目标落到实处，严格实施安全班组核算管理，进一步明确责任，细化班组管理。尽最大努力减少和降低管理费用开支，努力实现节支降耗，经营增效班组核算管理目标。

三、廉洁自律方面。

在运输部加油站站长岗位上，本人能够自觉遵守廉洁自律的有关规定，认真贯彻执行党风廉政建设责任制的各项要求，严格要求自己，主动接受监督，严格按照《公司党风廉政建设责任制实施细则》中对运输部的四条规定要求自己，从未发生以权谋私等不廉洁行为。

四、下一步工作计划。

我们在公司党政的正确领导下，以党的十八大精神为指针，以科学发展观为统领，坚定信心，同心同德、克服困难，沉着应对和克服商品油销售经营方面，存在的不利因素。继续加强在班组核算管理，增强职工队伍素质和内部管理上狠下功夫，在增收增效上做好文章，在销售经营、安全管理、精神文明建设等方面取得新的更大突破，以扎实的工作作风和工作热情，为工作做出应有的积极贡献。以上就是本年度个人工作述职报告，不当之处还请上级领导批评指正。

加油员个人述职报告篇2

我叫xx，现任管理着1加油站。今天我发言的题目是《投身改革,积极转型,实现人生的第二次飞跃》。

xx年，我公司按照集团公司、销售公司的部署和要求进行了经营管理体制改革，取消了原有的1x区县公司，对整体经营管理体制进行了重组，同时也形成了零售经营管理工作的一个新生事物，即片区经理，又称me。改革前，我担任原延庆公司办公室主任，对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制改革撤消了原有的区县公司机构，作为中年人，何去何从，今后如何发展?这是我在人生道路上遇到的一个绕不开也躲不过的难题。将近半个月的时间，我彷徨、犹豫，甚至茶饭不思。经过冷静思考，最终我理清了思路：改革是大势所趋，对石化销售企业来说，只有深化改革才能把企业做强做大，才能在应对入世挑战的竞争中立于不败之地，不改革就没有出路!而作为一名共产党员，面对时代的发展要求，只有站在勇于推动改革、实践改革的前列，才能充分体现共产党员的先进性，发挥共产党员的先锋模范作用。思想通了，包袱也减轻了，于是我在去年7月底勇敢地报名参加了片区经理的竞聘，通过考核，以优异的.成绩走上了新的岗位。俗话说：“有志者，事竞成。经过近半年的认真学习和大胆实践，我已经基本胜任了现在的工作岗位，顺利地由一名机关管理人员转变为加油站的一线管理者，这其中的酸甜苦辣，现在回想起来真是别有一番滋味在心头。

在走上片区经理岗位之前，我知道自己对加油站的经营管理还只是局限在表面，停留在浅层次上，只有通过不断学习，才能尽快弥补自己在加油站经营管理经验上的先天不足，才能使自己尽快地熟悉情况并进入新的角色。虽然已经有了一定的心理准备，可真正工作起来，我才知道困难远远超出我的想象。

记得刚被任命为延庆片区经理时，我召集所管理的站长开了一次见面会，会前站长们就在私下议论，“给我们选了这么一个带头人，她一天加油站的实际工作都没干过，还能领导我们，看来我们这个片区是没希望了。开会时，一些站长就当面向我发问：“我站过往的绝大多数是柴油车，司机要求有加水服务,我们站没有设备怎么办?、“我站商品总帐是否要重新分罐填写… …有关销售、安全、设备、帐册的问题一个接一个，一时间听得我头都大了——我所管理的加油站怎么会有这么多的问题，如何答复?面对站长们疑惑、不信任的眼神，我强迫自己冷静下来，先把站长的问题一个一个地记了下来，并诚恳地向大家表示：“我对加油站的工作是不太熟悉，今天你们提出的问题，请给我一个月的时间，一月内我一定会给大家一个满意的答复。

为了掌握第一手情况，全面了解加油站的各项工作，在随后一个月的时间里，我抓紧一切可以利用的时间，白天积极配合公司做好加油站各项交接工作，利用晚上时间辗转奔波于自己管辖的1加油站熟悉情况，对每个站的地理位置、站容站貌、日均出库量、人员配备、设备安全、代管户等情况一一进行了解，向站长咨询周边地区的市场竞争情况，向结帐员学习帐表册单的填写和管理。深入基层有时充满了艰辛，一次我去京西加油站了解情况，下午开车出发，由于该站位于110国道北京市与河北省交界处，经常被来往的大货车堵得水泄不通，等我到达该站并解决完问题后，辗转回到家时已是凌晨1点多钟，因山区手机信号不好,一时联系不上，急得家里人团团转。

为了使自己在加油站管理中不说“外行话、不办外行事，我还利用业余时间系统地学习《加油站经营与管理》、《成品油市场营销》、《石油成品油计量》等专业书籍。

就这样，通过我的不懈努力，在不到一个月的时间内，我就把站长会上提出的问题和在检查中发现的问题逐一加以解决，站长们再看到我时，眼神也逐渐由“疑惑转为“认可。

我担任me之时，恰逢中石化销售系统加油站规范化管理百日竞赛活动在北京公司红红火火展开之际。我清醒地认识到，这次百日竞赛对促进加油站经营管理是一个极好的机会，同时对自己如何定位me的工作，如何提高自身工作水平也是一个难得的机遇，一定要紧紧抓住。

我从抓制度建设入手，在所管辖的加油站中建立了站长周例会制度，每次例会都尽可能地把公司关于百日竞赛各阶段的工作安排和各项要求进行详细布置，尽可能地帮助站长解决实际问题。由于片区所属1加油站分布在方圆20xxxx平方公里内，为了不占用站长们更多的工作时间，我就尽量减少片区会议，而为了保证每次会议的效果，自己经常会后逐站去抓落实，常常忙到深夜才回家。

去年11月初，为了再次对照百日竞赛中帐表单评分77项检查标准抓好整改，我就逐站去同记帐员对照检查，对不规范的地方写出书面整改意见。我所管辖的片区有两座山区站，其位置与延庆县城形成三角区，到这两座站转一圈将近200公里，需要一天时间。有一次到古海城加油站检查帐表册，还没看完就已到下午四点钟了。为了赶在天黑之前出山，我就把该站当年全部表单带回家，按照表单之间的相互平衡关系，一项一项地核对，将查出的错误点逐项记录下来，并写出整改意见，直到凌晨3点才全部检查完毕。第二天开站长会时，我把整改单交给站长，他感动地说：“领导多次在会上要求各站检查帐表册，我都没重视起来，这次你给我纠正了不少不规范的地方，我回去后一定认真改正，要不就真对不起你了。

我深知制度、服务归根到底都是为了增量增效做保证，增量增效才是检验加油站经营管理工作的最终标准。在抓好百日竞赛的基础上，我丝毫没有放松抓加油站的增量增效。随着天气转冷，柴油的需求量逐渐增加，我要求加油站抓住这一有利时机增加出库量，为完成全年任务赢得保障。

我们片区的延柏加油站，硬件设施不是很好，且向北2公里处有社会加油站，向南5公里处有我公司的加油站，该站被紧紧地夹在其中，而附近又没有大的工厂或建筑工地，以往日销量只有1.5吨，在这样的环境下，不经过超常的努力，要想增量谈何容易?上任伊始，我就与站长共同想办法。通过多次调研，我们发现到该站加油的车辆大多来自赤城、沽源等地，因为站长的老家也在赤城，我们便利用这一关系进行沟通，联络感情。过往的拉煤车普遍存在超载现象，从黑口梁下来，梁大坡陡，刹车过热，容易发生事故，我就与站长想方设法通过各种关系为加油站搞来加水设备。这下可好了，大货车终于可以免费加水、冲车了。有了这些便民服务措施，该站的销售量直线上升，平均日出库达到了8吨左右。

加油员个人述职报告篇3

时光流逝，岁月如梭。来到加油站工作已有十年多了，我通过自己不断地学习以及经过公司多次的培训不断的成长，从最基本的加油员做起到记账员、计量员、站长。通过这些年我在加油站的各个岗位上工作对加油站业务及管理应用积累了一些经验，就如何做一个称职的站长，我也有自己的感悟、体会。

还记得在一次培训中，省公司的一位处长说过：加油站虽小，但五脏俱全，资产规模大，诸位切不可掉以轻心。确实如此，自上任站长以来我一直在思考怎么做才能最大限度的调动员工的积极性，怎么做才能超过竞争对手，怎么做才能拉近加油站与客户的关系。总之如何使我站最佳运营我总结为三个“如何”。

一、如何把员工真正凝聚到一起发挥出最大能量。

比尔、盖茨说“团队合作是企业成功的保证”。的确在这个满大路都是加油站的竞争时代，仅凭个人能力要想取得胜利是不可能的。而我作为站长就是如何带领好这个团队。在工作生活方面，我们之间虽有职位上的差异，但人格上却都是平等的。在员工面前，只是一个领头带班而已，没有什么了不得的荣耀和得意之处。在平时与员工们多沟通交流，因为员工们的积极性发挥得愈好，工作就会完成得愈出色，也让你自己获得了更多的尊重，树立了开明的形象。而聆听员工提出的建议更能体味到每个人的心境和了解工作中的情况，为准确反馈信息、调整管理方式提供了详实的依据。在布置工作任务时就会游刃有余，使各项工作更好的落实。

二、如何提升加油站销量。销售量是一个企业的命脉。

而加油站作为中石化的窗口单位，销量的好坏直接影响着我们企业的兴衰。所以我们必须想方设法来提高我站的销量。

1、保证环境、卫生和服务质量。建立卫生责任制，设立明确的标准和赏罚制度。建立三级检查机制：责任员工自查，带班长逐项检查，站长进行抽查。对主要部位、易出问题部位、或强调过的部位重点检查，抽查可以随机进行。建立员工服务测分制，与顾客互动起来，由带班长执行站长监督。

2、建立客户档案。开展客户调查，深入研究本地油品市场客户特点，对市场做出理性分析。稳固已有客户，善于发现新客户、大客户。和客户群经常进行沟通交流，增进了解、促进友情、巩固合作。根据客户的需要不断的调整销售方向。例如：中铁十二局的一支施工队用油量相当大，由于我经常与其队长交流沟通，得知施工队提前需要—20号柴油，可对于其他客户来说还用不着—20号柴油。由于其用量还没有达到专门为其调油量，我给队长提议让他带其他施工队的也来我站加油，我们就可专门为他们一个罐提前变为—20号。最终协议达成，使我站销量增加百分之二十。

3、充分发挥中国石化的品牌优势。积极发展非油品业务，由加油员向顾客推销非油品，以我站的油品业务来带动客户来便利店消费。

三、如何做好加油站的安全管理工作。

建立健全安全组织，加强班组安全管理。各个班组要设立安全员，负责督促、检查站内的安全管理措施，要建立严格的安全岗位责任制。做好消防安全设施的日常维护保养工作，并完成安全方面的日常记录，建立完善安全台帐。在规范加油站安全防范措施并抓好落实基础上，要加强加油站安全管理措施的宣传，严禁在加油站内从事可能产生火花的作业。要经常开展各种形式的安全检查，并对查出的问题要分类排队，落实责任，限期整改。

作为加油站的一名管理人员我想自己还有好多地方需要不断的学习和完善。在工作上我数十年如一日，早已把加油站的明天作为自己的事业来做，为我们企业明日的辉煌而努力

加油员个人述职报告篇4

各位领导，同事们：

大家好！我叫xx，现任油站站长工作，在20xx年4月我从计量的岗位竞聘为中心站站长。回忆过去的一年，对于我来说，就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头来，看看走过的这一年，虽然在这一年里有过许许多多，酸甜苦辣和不如意不顺心的事。但是，我知道人正是在经历了这些之后才能够茁壮成长成熟。所以我告诉自己“我的选择无怨无悔，我会更加的努力工作，开创新的局面”。

一年来，我在公司的各级领导下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量。同时也受到全站员工的大力支持和共同帮助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

一、加强学习，注重思想和业务素质提高：

自从20xx年竞聘为和平站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的\'几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，无论在政治上还是在思想上都有很大的提高，明确了一个奋斗目标，一个如何打开市场，搞好经营理念的目标。我作为一名加油站管理人员，以身作则积极投身到，加油站如何加强安全管理，提高经济效益中去，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向老党员老员工学习，要带头学，主动学充分利用业余时间刻苦学习安全管理和消防知识，油品知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长，

二、尽职，尽责，努力工作：

1、抓住安全教育，抓好安全管理。

加油站是经营易燃易爆场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能有危险，因此我在平时的管理中，十分重视安全工作：

一是要提高员工的安全意识，时刻注意互相提醒，每月要消防演练培训并教育。

二是每位员工在上班之前要有警惕心，不能疏忽车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等；

三是检查上，要做到勤检查，勤保养，杜绝隐患，发现加油机和加油枪有渗漏及时处理。对设备保养一定要达到重维护，保养，维修并检测做好每一项安全工作。

2、采取灵活性的手段抓经营工作。

去年4月我刚接上站上的重任，我就紧紧的抓住优质服务，努力争取更多的顾客，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送声，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要帮助。努力实现加大轻油的销售量。

就在6月底我站所属地段，道路扩建施工，道路泥泞尘土飞扬，每天站上污染太大，沙尘就像雾一样大，站内的卫生比平时加强了好几倍，站外修路的时间又比较长，差不多三个月才能竣工，然而员工还是认真清扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。站要开业了，站内员工都像清理自己家里东西一样，男生把从上到下的墙壁全部清洗，女生把所有的加油机从里到外的擦拭清理，准备迎接新的开业，今年站上目标的轻油销售3200吨，实际销量2体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

三、自己对20xx年的工作计划和打算。

1、我认为加油站作为销售企业的终端，最终的目标就是提高销售效益，增强市场的竞争力，在确保加油站安全的前提下，作为站长肩负着油品营销和站内管理的双重任务，站长是站里的第一责任人，成败都取决于影响公司的利益和员工的切身利益，要想增加今年比去年的销售量，主要还的抓住管理是否到位，提供优质的服务，为顾客营造一个安全，舒适，整洁，温馨的加油环境，这样就能锁住新老顾客，只要自己工作让员工满意了，员工让顾客满意了，以诚相待每一个顾客，销量一定会增加。

2、要对油品的一定要自己把关，卸油前一定要检验油品是否合格，数量是否相对，要对计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

3、督促收款员要按时把销售金额交回银行，把账表单当日做好。做到账账相符，表里如一。

四、我还有许多不足之处及努力方向。

一年来本人尽了自己最大的努力，做了一些工作，这一切都离不开公司的正确领导，同时也离不开每天和我朝夕相处的站上每一位兄弟姐妹，与她们大力支持和团结奋斗，是分不开的，俗话说“上下齐心，其力断金”，相信只要我们共同努力，我们中心站加油站，一定能再上一个台阶，打造出完美的高绩效团队！在此我深深地感谢，成绩属于过去，可是挑战还在未来，我清醒的认识到，只有自己的自身素质提高，才能积累更多的工作经验，同时在工作方面也有了更大的转变，促进业务水平，扩展与进步。

今后我一定要多学习，多思考发扬优点，克服不足，坚持干中学，学中干，不断提高业务知识和自身素质的能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。以上有不妥的述职请领导批评指正。谢谢大家

加油员个人述职报告篇5

回首翘望20xx年以来的工作情况：对于xx公司来说，20xx年是开始的一年，是艰苦的一年，也是磨炼意志的一年。这一年各加油站严格按市公司的统一安排部署，各站管理人员认真落实下，将xx分公司带入了正轨。各站狠抓管理，增强效益，坚持安全第一，完善各项规章制度。这一年，各站完善工作标准，提倡规范服务作风，严明劳动纪律；提倡勤检查安全隐患，做到“安全第一”的四道方案。使加油站的工作稳步推进，效益不断提升，基本完成了全年任务。本次座谈会，各站踊跃发言，积极参与，现将20xx年工作几点做法总结如下：

一、领导重视、机构健全、强化内部管理：

在上级领导高度重视下，各加油站精心组织下工作都能有条不紊顺利进行。各站都能做到抓安全、促效益、勤检查保障措施以及应急预案等各项任务落实到位。

二、加强职工素养的培养、创一流的服务质量

1、各站里本着“比、学、赶、帮、超”活动的活动精神。端正工作态度，改进纪律作风，具备热情的服务素质。新世纪加油站为了提高员工的业务素质，采取边上岗、边交流、边总结、边提高的形式，提高了每个员工的岗位技能和综合素质。

三、加强安全管理、增创一流环境

各站能本着“安全第一”的宗旨，都有一套自己站内的管理办法和管理经验，结合实际情况，有效的组织了各站预案的演练和安全管理制度。牢固树立了“安全第一”的思想，落实加油站的各项安全管理制度。尽量排除不安全因素的存在。

1、每周组织一次安全检查，落实隐患的补救措施，确保站内安全。

2、把安全工作落实到每个工作日，对经营现场作业的安全管理，设备、设施的安全管理使安全工作达到预期目的。

四、存在问题

由于xx分公司刚成立不久，各项机制还不够健全，人员变动也较大且比较年轻，专业知识不够丰富，望上级公司能够多组织一些员工培训，让我们团队在明年更上一层楼！

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