# 转正人员述职报告优质5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-18

*我们写述职报告，可以向领导展示在工作中的项目管理和执行能力的提升，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，下面是职场范文网小编为您分享的转正人员述职报告优质5篇，感谢您的参阅。转正人员述职报告篇1时光飞逝，入职公*

我们写述职报告，可以向领导展示在工作中的项目管理和执行能力的提升，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，下面是职场范文网小编为您分享的转正人员述职报告优质5篇，感谢您的参阅。

转正人员述职报告篇1

时光飞逝，入职公司已有半年时间，回顾这半年来的工作期间，我严格遵守公司各项规章制度学习企业文化，并在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。现将试用期工作情况总结如下：

1、财务部作为公司关键部门之一，首当其冲是要迅速熟悉公司各项规章制度及财务制度，掌握erp系统及财务软件操作，了解各部门业务流程，具体落实工作内容。

2、对内部工作，细心认真的完成每一项工作，根据原始单据核查srm系统并审核登账，各部门报销单据严格按照公司预算费用要求审核签字，核对应收应付明细账保证挂账无误及银行款项无误，每季度根据srm系统销售回款统计对销售部业务员销售提成进行核查，及时发现各部门业务操作过程出现的问题并提出财务意见，同时虚心接受他人意见学习更好的工作方法。

3、对外部工作，认真按照《会计法》要求规范记账凭证的编制及原始凭证的合理性，强化会计档案的管理，在报税合理期限及时出具会计报表并申报，正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额缴纳税款，及时了解并积极配合税务部门新的税收申报要求。

4、每周财务部工作会议，总结自己上周工作情况计划下周需要完成的工作，会中可就自己本职工作中出现的问题和同事一起探讨寻找出更好的解决方法，也可就最新的税务制度、会计政策一起学习分享学习心得。

5、来公司没多久就和部门同事一起参加了广州长隆欢乐游，其后就是公司组织的惠州两日游，平时还有定期的羽毛球活动，公司不仅要打造一个业务全面，工作热情高涨的部门团队，紧张的工作之余也注重员工的娱乐生活及身心放松，这让我认识公司的企业文化和团队建设。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，作为一名财务工作者，我也认识到自己是一名基层管理者，更是一名执行者。在今后的工作中除了要加强自身学习提业务能力，将具体的工作及业务落到实处细处，做好每周每月财务工作计划，充分发挥一名员工的主观能动性及工作积极性，更要以“细为起点”将财务工作做到精细化管理，例如“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等等这些精细化管理目标，对各部门的每一项具体的业务能提出正确的财务意见，完善相应的财务制度，将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，发挥财务的监督职能，拓展财务管理与服务职能，挖掘财务的潜在价值，为公司的经济发展贡献自己该贡献的力量。

转正人员述职报告篇2

尊敬的领导：

您好，首先感谢公司能够给我机会让我进入这个大家庭。从今年的x月xx日进入公司财务部，经过三个多月的学习锻炼，我已经基本能够胜任公司的会计工作要求，下面主要是工作三个多月以来的工作汇报，请领导审阅，并提出改进建议，能够让我发现不足，在以后的工作中改进。

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，通过参加新员工培训和拓展训练我进一步了解了公司企业文化精神，认真学习了公司各项规章制度，详细解读了部门职能和本岗位职责，并牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。

2、认真学习业务知识，尽快进入工作状态。

通过这些天的学习和工作，让我受益匪浅。首先，让我获得了理论与实践进行结合的机会，使我明白没具体的实践经验，一切理论都是空谈，在工作的过程中我对自己的会计理论有了新的认识。在没有进公司以前，虽然我的专业是财务管理，对财务的基础知识都比较了解，但在实际中还是发现与课本的知识还是不一样，通过在经理郑越的指导和相关同事的帮助下现在基本可负责的以理论联系实际，不断的提高自己。其次虽然我目前我做的只是很小的一部门财务工作，

但我也发现财务工作不仅仅是个核算和事后控制工作，而是一个全局循环从事前预算到事中管理再到事后控制的过程，针对公司的具有情况具体实施的过程。

(1)、日常的报账工作，主要是通过审核材料、费用等原始凭证，对符合真实性、合法性的原始凭证编制会计凭证进行账务处理，最后把会计凭证递交稽核岗进行审核，进行会计凭证传递。在这中间就要求能够正确的使用会计科目，由于书本上说的会计科目都是针对大部分单位，特殊性具体性的很少，这就要求编制会计凭证时要针对公司的具体情况来正确使用，让各个事项能够按照项目、或人员、或其他类别准确归入，从而准确核算公司的经济事项。

(2)、每月的纳税申报工作，目前我公司的主要税种有增、营业税和其他相关附加税，刚开始由于自己没有真正的接触过税务的办理，对各个税种都只有一些基本的理论知识，通过经过三个月的实践和在经理的指导，现在基本上在每个月的十号以前按时准确的编制纳税申报表，并到税务大厅进行申报，同时在不断学习在税法规定的范围内合理避税，完成我公司的纳税义务又减轻公司的税收负担。

(3)、正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门新的税收申报要求，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4)、每月在工资发放后按时职工的社保缴费情况进行申报。同时在七八月份对职工的社保缴费基数在相关部门的指导进行重新申报，从而符合国家的各项政策规定。若当月有新进员工转正，负责对其办理相关的社保等，让新员工享受相关的权益。

(5)、每月按时认真的填报xx基地、xx区、xx园等部门的统计报表，让公司的基本信息能够给相关部门提供指定政策的依据，同时能够为公司提供预算数据，在科学的指导下发展。

(6)、月底在经理的指导下进行制造费用的分配和相关成本收入的结转。月末结账自己一直都没有接触过，所以对这块一直也很感兴趣，现在基本能够正确的分配制造费用，结转研发支出、管理费用、收入，学到了以前自己很多都不理解的东西。

(7)、保管公司的财务档案，对各档案进行归档保管。

(8)、其他一些临时需要处理的工作。如编制公司基本的财务制度，如岗位责任制、货币资金制度、档案管理制度等。由于公司以前内部的一些实际问题，公司的制度不是太齐全，现在在财务经理的指导下编制改进财务制度，从而也在编制过程中更新自己的基础财务知识。

虽然三个月的试用期，本人已经能够独立的进行相关的账务和税务处理，但仍然存在一些不足，主要表现在:

1、新工作，新岗位，许多工作都是边干边摸索，工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

2、业务知识不够，业务水平与本职工作要求有一定差距。

3、有些工作还不够细，和各部门沟通协调工作做得不到位。

1、加强业务学习，拓宽知识面，努力提高业务水平，做好自己本职工作，为公司发展贡献自己的力量。

2、加强和各部门之间的沟通，提高办事效率，尽快融入xxx这个大集体。

在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，积极进取，做好本职工作，为公司的发展壮大做出自己的贡献。

转正人员述职报告篇3

xx到公司财务科上班，现在已有一年的时间，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下面我将近几个月年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

一、尽职尽责履行好自己的工作职责

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。10月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能积极配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，使公司的利益得到最大保护。

二、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志。

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作：同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求：对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

最后，还想说三点：

1、我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。

2、我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的助手张晓莉，她对我的工作能积极给予配合和支持，任劳任怨，特别是在有身体不便的情况下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩，你们是公司金字塔的基础。特别是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，积极为公司出谋划策，充分反映出我们公司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。

3、希望大家在明年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

转正人员述职报告篇4

20xx年上半年，我们第一经营部在领导的正确领导下，在全体同仁的共同努力下取得了一些成绩，为了更好的开展下半年的销售工作，总结经验、吸取教训，现将上半年的工作总结如下：

一、上半年销售情况

太白z酒xx年上半年实现销售收入824.9万元，较去年同期下降8.85%、其中太白z酒六年完成销售额120.81万元，占总销售额的14.56%，福酒完成销售额34.65万元，占总销售额的45.39%，九年完成销售额11.9万元，占总销售额的1.45%，新品家家乐完成销售额103.23万元，占总销售额的12.50%，好日子完成销售额159.39万元，占总销售额的19.30%，锦上添花完成销售额34.86万元，占总销售额的6.80%。

从以上指标可以看出来，低挡酒的销售比例占多半，中档酒的销售比例太小，销售层次、比例不协调，地区发展不均衡。

二、上半年的工作情况

1、在上半年的销售工作中，对内加大了对业务人员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调能力，对外不断寻求厂商合作新模式，调整产品结构，巩固核心市场，拓展新市场，紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场需求发展、在太白酒销售势态不明朗的情况下，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求、

2、太白z酒的销售方面，工作方法灵活机动，一个市场一个策略，甚至一店一策，将成熟市场做精做细，在差异化、具体化上做足功夫、上半年的销售工作不拘一格，就个别市场进行了会议营销，取得了不错的销量，同时在配备新颖独特的箱外礼品基础上进行了大面积的铺市、压货，提高了市场占有率，稳定了市场。

3、六年、福酒、好日子的销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以咸阳地区为骨干龙头，兼顾其他二三级市场、具体操作中将经销商、业务人员、市场任务结合起来形成利益共同体，与客户真诚沟通、紧密联系、同呼吸共命运，打造一批畅销市场、基础市场、同时致力发展外围市场逐步恢复产品的区域布局，使销售区域达到平衡。

4、经过半年多的努力，御赐佳酿酒现已经成功上市，目前还处于招商阶段。

三、销售工作中的不足之处

上半年的工作中也存在不足的地方，外围的二三线市场比较低迷，开发力度不够，销售人员的基础工作不是很扎实，对核心分销客户的掌控明显不力，核心市场还有待于进一步的深挖。

四、xx月份工作计划

1、xx月份天气比较炎热，低档酒的零售会受到一定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，一定要做好城区、乡镇的卖酒大户的客情工作，同时要广泛联系落实学宴用酒，在一定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上一定要做好。

2、渭南、宝鸡地区要在xx月份加强太白z酒的招商工作，招商成功后，公司给予重奖，提成按直提计算。

3、目前是新品入市的最佳时期，也是御赐佳酿招商的最佳时机，因此，xx月份要全面进行御赐佳酿的招商工作，对于招商成功的市场业务员、区域经理进行重奖、奖励标准：首单提货500件的市场，业务员（区域经理）奖励500元，首单提货1000件的市场，业务员（区域经理）奖励1000元、另外，提成按直提计算，不计销量，业务员每件提1.5元，区域经理每件1元。

最后预祝大家在下半年的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。

转正人员述职报告篇5

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是商品运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的汇报:

1、通过日常工作的学习和积累，使我对网站运营规划有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，现在能有条不紊地完成每个工作环节。通过不断地请教和学习，慢慢地了解了公司网站的构架及运营规划，熟悉后台系统的操作环境，和各种日常运营方法，掌握网站页面单品及活动的更新上线。

2、统计销售数据，及时了解、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

3、每周对所负责的频道给出有亮点、能促进销售的商品计划，根据营销节奏对占频道主要销售及知名度不大的品牌分别不定期的营销，配合当下时令对应季类的商品品牌做针对性的推广，及时尽快地更换页面单品，尽可能地利用网站资源提升销售。

4、观察竞争对手的网站及活动的页面设计规划，扬长避短，及时发现和改进自身的缺陷和不足，不断地学习好的运营方法和思路，发展自己，向更高一级的运营规划人才转化，早日成为独当一面的运营人员。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可;同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。

看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

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