# 邮政一线优秀员工申报材料参考

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-07-24

*下面是小编特意整理的，希望能满足大家的阅读需求，看完后有所收获。更多精彩内容敬请关注范文网。\*同志，男，\*\*岁，大专文化程度，\*\*\*\*年\*\*月参加工作，先后担任过营业员、分拣员、综合员、东局邮电局局长、邮政局经营部副主任等职，邮电分营后任\*...*

下面是小编特意整理的，希望能满足大家的阅读需求，看完后有所收获。更多精彩内容敬请关注范文网。

\*同志，男，\*\*岁，大专文化程度，\*\*\*\*年\*\*月参加工作，先后担任过营业员、分拣员、综合员、东局邮电局局长、邮政局经营部副主任等职，邮电分营后任\*\*\*市邮政局报刊发投公司经理、储汇分局局长，\*\*\*年元月任\*\*\*\*区局长，XX年6月至今任经营服务部主任。

该同志具有较高的政治素质，扎实的理论功底，又有较丰富的实践经验，业务能力很强。从事邮电工作17年来，无论在哪个岗位上工作，都能做到敬业爱岗、认真钻研、勇于创新，工作成绩都十分突出。其主要表现有：

一、\*\*\*\*年至\*\*\*\*年任储汇分局局长的三年期间，邮储余额增长了\*\*个亿，刷新了株洲邮储业务发展的最高纪录;同时，他还致力于邮储中间业务的发展，通过制定一系列中间业务发展的激励措施，让株洲邮储中间业务步入了良性快速发展的轨道。\*\*\*\*年邮储网点代收话费达到了\*\*\*个亿，市场占有率由原来的22%上升到30%;\*\*\*年代理保险业务\*\*\*万元，取得了我局代理保险以来最好业绩。

二、\*\*\*元月开始任\*\*\*区局区局长，上任伊始，他针对区局业务发展确定了“一月一突破”，所有业务“均衡发展”的经营模式。其邮储业务从元月开始，增长速度一直处于“领跑者”地位，同时其它重点业务的发展也齐头并进。他重点抓好了窗口营销的“三个转变”，即普包转快包、挂号转特快、普通汇款转新业务汇款，取得了很好成效。其电子汇兑新业务占比达到80.58%,所辖的火车站支局新业务比重高达99.3%，区局仅此一项每月增收7.73万元，快包占比届提高了近40个百分点，每月增收4万元，我局把\*\*\*区局成功经验和现形做法在全区进行了推广，其他区局和县局纷纷借鉴，使我局XX年汇兑业务在开发张数和开发金额都大幅下降的情况下，保持了收入与去年持平，包件业务在专项整治之后虽然业务量下降，业务收入也保持了持平。

三、XX年6月份该同志根据组织安排，离开已打下良好基础的\*\*\*局局长职务，到市场经营部任经营部主任。他更是利用自己拥有的专业知识和实际工作经验，多次成功地策划了业务营销活动，取得了非常可观的经济效益，其中有多项营销项目为我局业务发展史上首创。

(一)、筹备召开“产品说明会”，使我局的大客户营销工作踏上了一个新台阶。

我局在每年一度的“世界邮政日”要针对大客户单位召开的“大客户答谢会”，今年，35届“出界邮政日”来临之机，\*\*\*\*同志大胆地提也了把以用邮大客户为目标对象改为以对所有邮政服务和邮政产品有潜在需求的用户为目标对象，分别召开帐单、速递、集邮、邮储、票务等七场产品说明会，这是我局对外展示邮政服务产品和邮政实力一次有益尝试，并取得了理想效果。通过本次产品成本说明会，我们的个性化邮品、商业信函、帐单、邮送广告和广告明信片达到一个广而告之的市场效果，各与会来宾对邮政新业务产品产生浓厚兴趣，并提出了一些业务的合作意向。会后，对这些意向单位进行了分类，并明确了专人负责跟进，为我局的大客户营销工作踏上了一个新台阶。

(二)、实施组建个性化投递队伍的构想，为我局报刊、商函业务的发展奠定了坚实基础。

XX年，他针对我局现有投递网络不能全方位满足客户的个性化服务要求的现状，提出了组建了个性化投递队伍的设想，并制订出“一个办法、三种考核”的运作模式。10月，我局的个性化投递队伍正式开始运作，30名投递员划分10个投递段，以《东方新报》为支撑，负责全市商函、帐单、邮送广告的分发、投递和夹报工作，实行上楼、入户、入门面、入摊位投递，个性化投递队伍以其高度负责的服务态度、无微不至的服务品质，赢来了客户的信任和合作，全面提高了我局邮政投递网络适应市场需求的能力。目前通过个性化投递队伍投递的《东方新报》1XX份，为企业带来近40万元的收入。

(三)、以项目经理制强化了专业营销，以项目营销推动大客户营销工作，全面提升了我局的专业营销水平。

XX年6月，为进一步激励专业营销人员的创收积极性，他确定了以项目经理制强化专业营销的经营思路，要求每个专业要明确自由自在开发的项目，确定专人为项目经理，带动市县联动发展。同时每周对各营销项目进展情况进行通报，对完成情况给予奖罚，从而使我局专业化经营工作落到了实处。运作几个月以来，大部分项目已取得了成效。

如邮资封项目的成功运作有效地弥补了我局今年以来函件业务的欠产缺口，全区完成134万枚，使我局函件业务收入完成了526万元，完成了全年函件业务收入计划的117%，排名全省第一。

如针对移动、电信、银行、保险等服务性行业都拥有一批vip客户的特点，为这些单位制定了其vip客户赠送报刊的方案，并顺利实施，为我局新增畅销报刊10000份，其中高费率的《东方新报》达到了8000份以上。

如我局的金卡营销项目围绕“增加有效收入”为中心，他在提出了按比例折算的考核方案，充分调动了各营销单位的积极性的同时，对各单位提出了要由简单营销、熟人营销向方案营销转变的要求。我局XX年完成企业金卡收入40万元，比去年同期增幅120%。

以上营销项目成功动作，创下了了我局最佳专业营销业绩，使我局的专业营销水平踏上了一个新台阶。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找