# 移动网络经理工作总结范文(精选6篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-09-30

*百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的移动网络经理工作总结范文(精选6篇)，仅供参考，大家一起来看看吧。...*

百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的移动网络经理工作总结范文(精选6篇)，仅供参考，大家一起来看看吧。[\_TAG\_h2]【篇1】移动网络经理工作总结

　　转眼间，xx年就已经过去了，我做影楼网销就有一年了，时间真是过的很快。从一开始茫然的不知道怎么做网络销售，到现在自己的部门对xx年业绩178万的圆满完成。这一年自己真的是成长了很多。

　　对于xx品牌年，我们企划部订的目标是一百万，因四月份尹老师来给我们上课后，我们又对自己的部门充满了信心，在年度目标上又加了五十万，其实这个目标不是很高，但对于我们这个刚成立不久的部门，还有大家都对网络销售不熟悉的情况下，还是有点担忧的，但自己就是不想服输，既然订下了这样的目标就一定要努力完成。1月份我们业绩做的很不理想，二月份因为有活动，所以业绩相对可观，做了二十来万，对于企划来说算是可以的，但那是结合线下活动做的，我自己也不是很满意，因为我们要的是开拓网上的市场，所以我们还没有成功，还要不断努力才行。在网上我们做了百度竞价，通过关键词策略，慢慢提高了我们的搜寻量。网站的的民星代言投票活动等把我们的访问量提升了，所以到后面的每个月的平均业绩能达到10到15万，部门算是慢慢走上正轨。品牌年，主要抓的是品质，所以我们不但是要保证量，品质是关键的，对于网站的形象，网上咨询的说辞，门店形像，工作人员形像等都是要求的很严格的。

　　xx年，我真的不想去做过多的形容，因为这一年我高兴过，难过过，努力过，也挣扎过。7月份的幸福新娘大赛，让我整个神经都是蹦紧的，这是我第一次带队，说实话，我太怕失败了，可能是以前的成功太多了，以前的自己没有怎么遇到挫折，因为我也没有经过太多的经历，在家里，有爸爸妈妈帮我，以前自己做门市时，有李姐，遇到问题第一个想到的就是她，有她在我自己只想做好自己的业绩就可以了，而七月份，在带队的情况下，知道这不是个人的事情，我的每一举一动，我的心态变化，都是有人看着的呀，我要给别人信心，哪怕自己再怎么累，再怎么不想撑下去，都得精神抖擞才行呀。那段时间，我真的哭了很多次，每天业绩完不成，每个队员都喊累，一个月没有休息，每天上通班，但我在公司不能哭呀，回到家里都还在想怎么才能把业绩做上来，我不能放弃，我得让队员有信心，虽然那次大赛没有完成业绩，但自己努力了，我经持下来了。

　　一切的一切都像是昨天才发生的事一样。姜总说过，写总结的时候不想谁都是在后悔，因为都已经过去了，到总结的时候再去后悔，我们已经没有资格了，任何事的结果都发生了，已经成为事实了，所以就算自己在xx年还有什么没有做好的，有什么成功的都已经过去了。所以我们要把握的是现在，每一次的失败与经历都鞭策我们前进，想想我们的五年大计，我们要的是不断加油，要的是离目标更近。xx年是关键的一年，现在公司的三大品牌都已经在玩网络了，如果我们企划部自己还不努力的话，怎么能行呢，别人都在做我们的市场了，所以我们只能是前进了，把自己的部门当做一个公司来经营，聚焦好自己的目标，我们要的就是业绩就是市场，一定把网撒的更宽。

　　企划部展业的业绩也是关键的，不光是线上，线下我们也得努力，既然门店都可以线下线上一起做，我们为什么要把我们的线下放下呢，所以一切以完成业绩目标为导向，聚焦好这件事，企划部一定会更强大。xx年新年钟声敲响的那一刻，我哭了。也不知道为什么眼泪就流下来了，太多的感慨，因为时间是由不得人的。xx年，大家都在传，地球将在这一年毁灭，但地球真的就在这一刻没有了吗？我觉得这是大家在逃避责任的说法，xx年难道我们就不生存了吗？不工作了吗？不是，只要活一天，心中就得有目标，聚焦好工作重点：市场业绩网络。

　　xx年，把我们的市场扩大化，把微薄营销做透，让自己不留遗憾。加油！

**【篇2】移动网络经理工作总结**

　　大家早上好，我是瑞丽丝公司网络营销部经理。

　　这是我们公司成立以来的第一个月总结会，此刻我的心情有点激动还有一点点忐忑。

　　在这个月的工作中，对于我自身而言，我成长了许多。

　　也更多的了解到自己更缺乏了什么。更应该巩固些什么。

　　这月总的来说呢，有做的好的，也有做的不够到位的地方。

　　我也做了一个简单的归纳。

　　做的好的有以下几点：

　　1、对于工作的积极性比以前提高了，之所以能提高的原因，可能是我们工司刚起步，有的是激情，也有鸭梨，但是有鸭梨才有动力，而且身为网销部经理来说，我也应该以身作则，做好榜样。才能带动更多人对这份工作的热爱。

　　2、在语言沟通上与客户谈单时说话的技巧上，都有明显的提高。这应该跟同事门的沟通，与多个客户交流上，对我都有很大的帮助，从而才能更多的去掌握一些语言技巧方面的运用。

　　3、在我看待工作的一些事物上，有了新的认识，比如说：曾经我对待工作的看法是做好自己的分内的事就完事一样。但是现在我觉得工作应该当成自己的事业来奋斗，不要只求收获，而不去付出，更应该做到，你爱它多一点，它就会爱你多一点。应该把自己的工作当成自己最好的朋友，用心去对待，努力去奋斗。

　　4、对于我的责任心这方面，我觉得我所增强，为什么这么说了，以前只要一下班，即使还有手上的工作没有做完，我也义无反顾的下班，但是现在不同，我没有完成的事情，我也会加班加点的去完成。所以，我觉得以后的工作中，我会保持这份责任心来面对。

　　5、我觉得对于我的专业知识也有了很大的进步，不管是我照片的处理上，还是在网站后台的运用，还是在网络的推广上，都有了较大的提高。

　　以上就是我觉得这个月做的还不错的地方，当然我这个月也有很多做的不够好的地方。

　　第一点呢：就是网络推广不是很到位，我觉得问题所在，大多数原因是没有找到更好的方法和技巧，导致了这个月网络销售部的业绩平平。这也是我们应该引起重视的地方。

　　第二点：在管理能力上，没有更好的和部门同事进行交流与分享。从而导致了网络人流量的失去。

　　第三点：在销售这方面，还没有做到自己想要的成绩。主要原因是在如何去找客户来源是一个很大的.问题。然后我觉得采取的措施，问题也很严重。

　　大概就是这样子，当然，我做的好的地方，我会继续保持，做的不好的地方，我会加以完善，给自己交上一张满意的答卷。

**【篇3】移动网络经理工作总结**

　　转眼间到西塘区域工作已经四个月了，感受颇多，收获颇多。新环境，新领导，新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自已各方面能力的机会。

　　刚到西塘工作时，我就感受到了一种蓬勃向上，积极进取，暖如春风的工作氛围。感觉到了同事们的热情、执着和敬业。正是在他们的启发和感染下，我开始认真学习客户经理业务知识，扎扎实实地苦练服务技巧，业务一点一滴的学习，心灵一分一分的融入，工作一点一点的进步。我不断坚持着自己的信仰和追求在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应新岗位的管理与运作程序。

　　刚接手大舜片区的时候看到100多家在网单位觉得这是一个比较有挑战的片区，我清楚的明白大部分集团规模都不大，但是量多，按照渔夫撒网的经验我清楚的明白自己首先需要做的是跑遍所有的集团建立人脉，由于大舜片区门牌及街道比较错综复杂，此项工作的开展并不易，通过百度地图及各种询问我踏上了拜访之路。在拜访期间通过对集团关键人物进行优惠政策营销捆绑及服务中得到了客户的肯定及认可，在与客户建立初步良好关系的基础下再对客户单位进行集团成员收集及集团产品的营销工作。

　　然而对于目前的工作，我只是踏入了门槛，还有很多不足之处，还有很多要学习的地方，所以在以后的工作中，从自身做起，不断缯强服务意识与水平还要更加继续注意学习业务知识，实践和积累，刻苦练习服务技巧，同时认真听取各种意见及建议，不断地把自己所学的知识应用到实践中仅是机械地去完成工作，更要采取换位思考的方法，通过自己的奋斗和努力，向客户和同事们展示自己开朗，热情，自信，坚毅的一面。

　　在工作中寻找自己的位置，在拼搏中实现自我的价值，在进取中塑造自身的形象。我喜欢看到客户希冀面来，满意而去的表情，喜欢看到客户在我们的建议下得到意外收获得的成就感。但因本身业务知识还不深广和经验不足解决不到的问题而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄。可是，以真诚服务换客户的真情和信赖，让我感到工作多彩而充实，还提升了自身的综合素质。通过四个多月的客户经理工作，我简单的总结了两点：

　　>一、自觉加强理论学习，提高个人素质。

　　在业务学习方面，我不断的总结经验，积极与身边的同事交流沟通，使自己能尽快进入角色，担负起自己的职责。同时，我还自觉学习客户经理培训教材等业务书籍，并通过网络来吸取自己所需要的知识，达到不断积累自己的业务知识储备。

　　>二、脚踏实地，努力完成好各项业务工作

　　从今年三月份开始我担任个人客户经理职务，通过对客户的一一回访沟通，了解每位客户的真实基本信息，让客户加深对我的印象。主动了解客户的需求、建议、意见或投诉，及时解决客户困难，并建立客户记录档案，以便为今后的更好沟通打下基础;认真的服务个人客户，做好个人客户感情维系工作。在节庆日期间、客户过生日时为其发送短信送去温馨的节日祝福，让客户感觉有专门的人员为他一个人服务，以提高客户的感知度;上门走访调查，了解客户的通信需求。定期对个人客户进行上门走访，通过与客户面对面的交流真正从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户提供各类通信服务以及使用移动业务所遇到的问题，尽心尽力为客户做到最好，并根据走访调查表内客户需求有针对性地为客户提供专项服务;特色服务，有针对性的为不同的客户定时发送温馨短信提醒，让客户针对其感兴趣的增值业务进行主动订购，针对操作步骤进行一对一宣传;整理客户档案，客户资料是了解客户第一手段，在每次走访后都会将客户资料表装订成册，录入归档。通过以上的方方面面，并结合“服务与业务领先”的战略目标，不断增强自我的危机感、紧迫感、使命感、责任感从而全面提高为客户服务的质量。

　　在接下来的工作日子里，我会加强学习业务知识及业务操作规范，我坚信：业精于勤，我将本着对自己负责的原则，把工作做好、做细、做精!

**【篇4】移动网络经理工作总结**

　　时间如梭，转眼间将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

　　最开始在XX部，从一个完全不了解资费的门外汉，到现在对资费过目不忘。由于前期对周边乡镇情况不熟悉，后来被老员工带着熟悉各乡镇的地形，慢慢学习怎么和陌生的人沟通，打交道，再到竞争对手的代理商店里去策反，一开始还有点顾虑，后来时间长了所管辖的片区的移动店每间都会定期去拜访，去策反。就算不成功也要拉近和他们的距离，为以后的渗透工作做好铺垫。

　　初春的时候天气还有点冷，运气不好的时候还会有雾，每次下乡到达目的地身上基本是湿的，但每次都是蛮有成就感的，每周一的时候就会把这个星期的工作给自己安排好，经常中午不能回来，就在外面随便解决午饭，可是感觉还是值！不管天热天冷还是打雷下雨只要我所在片区的代理商有任何问题我都会尽力去解决，因为年轻，刚开始代理商对我还不是持怀疑态度，时间长了用我的行动改变了他们的看法，年轻并不代表缺乏经验。

　　8月份响应公司的号召，带着代理商们每天去扫村，早出晚归持续了一个月，大家都很辛苦但在领导的鼓励和策划下，看着每天所出的成绩感觉再辛苦也值，这个月的户外营销取得了很好的成绩。在市场部前后管理过XX和XX片区很在领导的关怀和帮助下，都很好的完成了任务。

　　九月份因为公司领导的信任，我被调往XXX部，这给自己一个自我价值提升的机会。在这4个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是这4个月的工作成绩不是那么的明显，业务的发展情况不如意，任务重压力大，但我相信我们团队一起努力会克服种种问题在业务上打一个胜仗。欣慰的是这4个月所付出的为明年的业绩打了一个良好的基础，我们成功的开发XXX小区的宽带和集团网，XXXX和XXX开发区的全业务正在洽谈中。这首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件，有那么好的，有经验的部门经理给我指导，带着我前进；实战经验让我终生受益，从团队里学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

　　以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的营销员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的营销员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”

　　20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

**【篇5】移动网络经理工作总结**

　　2024年上半年，人力资源部在市公司的正确领导下，以党的十七大精神和科学发展观为指导，全面贯彻落实省、市公司工作会议精神，进一步做好人力资源规划，优化人力资源结构，加快人才培养，完善考核机制，强化干部队伍建设，深入学习实践科学发展观，加强党风廉政和精神文明建设，为企业可持续发展提供可靠的人力资源保障。

　　>一、上半年工作简要回顾

　　（一）以劳动用工计划总量为前提，做好人员测算和配置在不突破省公司下达的劳动用工计划总量的前提下，在深入各单位进行调研的基础上，根据各专业人员配置参考标准，对各部门人员数量进行测算，下达2024年各单位用工计划，加强对各单位劳动用工计划管理,为企业发展提供有力的人力资源支撑。

　　（二）加快人才引进力度，做好人才储备工作

　　加大高素质人才的引进力度，做好关键岗位的人才储备，以满足业务竞争下公司对技术、管理、营销等方面人才的需求。09年上半年开展招聘工作2次,共引进全日制本科院校毕业生23人，为公司生产经营提供人力资源动力。

　　（三）组织开展集团客户营销类职位竞聘以及客户经理类职位选拔和技能评定

　　09年上半年组织开展了集团客户部等营销类职位的竞聘工作，将集团客户部所有职位及市场经营部增值业务管理职位面向市公司各类员工公开竞聘，同时为拓宽员工上升通道，公司积极引导、鼓励全日制本科院校新型员工参加竞聘。共有36名员工报名参与竞聘，9名员工通过竞聘走上了新的岗位，其中新型员工5名。通过竞聘，进1一步优化和充实公司集团客户和营销服务队伍建设。

　　根据省公司有关办法，结合分公司实际，制定客户经理类职位和网络技术类职位职位选拔和技能评定办法，创新性开展客户经理类职位人员的培训和测评选拔工作。通过培训、考试、考核以及实战演练，取得了较好的效果，为提升客户经理能力素质，应对全业务竞争，加快新型员工职业发展通道，提高员工薪资待遇起到积极地作用。

　　（四）开展员工交流，促进员工能力提升

　　按照省公司文件精神，选送2名管理人员、技术骨干到省公司交流锻炼，在充分征求部门交流需求的基础上，开展2024年度市县分公司人员交流工作，共安排11名员工在市县分公司之间进行交流，其中：市公司到县区分公司交流2人，县公司到市公司部门交流6人，市公司部门之间交流3人。通过多岗位交流和不同工作环境的煅炼，促进各级管理人员和专业技术人员管理能力的提升，加快人才培养，不断适应公司发展环境和竞争形势需要。

　　（五）强化干部队伍建设，提升干部队伍综合素质

　　加强干部考察工作，完成2024年度干部考察工作，将2024年度全市中层管理人员考察总体情况（包括存在不足和改进建议逐一向每位被考察人进行反馈），进一步增强被考察人自我认知，改善工作绩效。完善干部考核机制，增强干部的责任意识、服务意识，促进干部队伍建设。

　　（六）加强员工培训，大力推进班组文化建设

　　制定xx分公司2024年培训计划，从时间进度、内容安排和培训效果等方面对培训提出具体要求，加强外派培训管理。制定下发加强外派培训管理的相关规定；认真做好网上学院推广学习工作，制定下发分公司网上学院管理办法，明确奖惩细则，制定内训讲堂计划，每月一期，由内训师进行课程开发制作并讲授，提升内训师授课能力。2积极开展TD-SCDMA业务知识普及培训，上半年共举办三期TD-SCDMA业务知识普及培训,有近300人参加了集中培训，内容涵盖TD网络、特色业务、服务营销等方面，对员工了解何掌握TD业务，宣传和指导客户方便快捷使用TD业务起到积极的作用。

　　制定下发黄山分公司班组文化建设实施方案和工作方案，为推进班组文化建设提供政策指导。同时加强对班组进行文化建设的实地指导，成立班组文化建设领导组和办公室，领导组和办公室成员定期到工作联系的班组进行调研并参与到班组活动，深入基层班组，扎实推进企业文化落地。

　　（七）加强劳动合同和薪酬绩效考核等基础管理工作

　　认真做好劳动合同签订工作，完成41名一二类员工的劳动合同续订工作。做好新进大学生试用期满考核和定级定职工作，加强对新进大学生试用期考核和培养。组织完成了2024年度部门和员工年度绩效评估工作；结合省市公司工作会议精神和公司整体发展目标，制定2024年度部门绩效计划和员工绩效计划，明确季度考核目标，确保公司发展目标得到层层落实和分解。

　　按照省公司部署和安排，完成统一门户中薪酬模块的启用及维护工作，增加了员工查询薪酬信息的途径。做好“劳务派遣人员电子档案管理系统”建设工作，对劳务派遣员工的基本情况以及学历教育、培训、职位、薪酬、绩效、奖惩、劳动合同等各类信息进行整理，为人力资源基础管理工作做好支撑。

　　（八）开展深入学习实践科学发展观活动

　　按照省公司的要求和统一部署，自3月份开始参加第二批深入学习实践科学发展观活动（以下简称“学习实践活动”）、公司上下高度重视，认真组织，根据学习实践活动总体要求，结合公司实际，成立了学习实践活动领导组，制定学习实践活动工作方案和实施方案以及3活动计划表，各县区分公司（营业部）、市分公司各部门均以党支部为主体，制定学习实践活动方案，做到层层落实。学习实践活动紧紧围绕“党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠”的总体要求，以“提高思想认识、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展”为目标，以全力以赴推进TD-SCDMA发展为载体，坚持“五个结合”，扎实推进学习实践科学发展观活动，认真落实学习调研、分析检查和整改落实各个阶段工作要求，始终坚持两手抓、两不误、两促进，为有效应对全业务竞争，确保全年生产任务完成，保持公司平稳较快发展，全面推动和加强党的建设做出积极贡献。

　　（九）加强审计管理，有效防范企业风险

　　2024年内部审计的主要职能定位在关注经营风险，落实审计跟进，强化基础管理工作。开展积分管控专项审计、帐外资金专项审计、配合省公司完成用户坏账准备及核销扩展审计；建立黄山分公司审计跟进台账，对审计发现问题进行一一确认和跟进；创建黄山分公司审计团队，通过培训、做审计项目，培养审计人员队伍。

　　细化SOX控制矩阵管理环节，创建SOX电子信息化平台。重新梳理分公司控制矩阵，制定《黄山分公司标准职位和SOX法案控制点对应表》，下发《黄山分公司2024年内控管理考核办法》，促进了公司SOX法案常态化机制的建立,使内部控制得到持续有效的执行。

　　加强外部审计管理，有效控制工程造价。进一步加强外部审计的规范化管理，提高审计质量，2024年上半年共送审项目154个，审计额达2641万元（不含省公司项目），审减金额67万元，有效控制了工程造价，节约了企业建设成本。

　　>二、上半年存在的问题和解决思路

　　2024年上半年，人力资源部各项工作虽然取得了一些成绩，但仍4存在一些不足和亟待改进的问题：

　　问题1：员工技能评定未能常态化

　　上半年虽然开展了客户经理类职位员工的选拔和考试考核工作，但目前公司对窗口服务、网络维护等职位技能认定工作仍未常态化，机制不健全，员工职级待遇落实跟进不及时，员工不很满意。

　　从部门自身分析原因:存在一定的等靠思想，为基层服务意识、责任意识离公司要求还存在一定的差距,潜意识内存在依赖上级公司的想法。

　　解决思路：转变观念，强化责任意识、服务意识，积极配合省公司做好各类人员技能认定考试工作，开展网络维护类职位人员的考试考核和选拔工作，按照省公司职位薪酬管理有关规定，及时落实员工待遇，提高员工积极性。

　　问题2：如何加强公司人才队伍建设，加快优秀人才培养近几年虽然公司在高素质人才引进方面做了大量的工作，引进了一批相对较高素质的院校毕业生，但在当前全业务竞争环境下，公司对技术、管理、营销等方面人员能力素质要求也越来越高，公司现有人员中市场营销、管理能力相对薄弱，如何针对性开展系统培训，提升员工队伍素质，加快人才培养，提升人员能力素质，仍是公司面临的一个问题。

　　解决思路：根据公司现有人员状况，在认真摸底和调研的基础上，认真分析目前薄弱环节和需提升改进的方面，制定相应的培训计划，针对性开展各类业务、技术和管理培训，提升员工队伍素质。

　　加强交流工作，强化院校毕业生下基层锻炼力度，并加强跟踪、培养、评估，建立有效的人员流动机制。选拔一批具有发展潜力的大学生到县公司锻炼培养，促进各类人才全面发展。

　　5问题3：工作精细化程度不够，责任意识、卓越意识有待加强人力资源部作为一个为公司发展提供人力资源保障的重要部门，承担着十分重要的工作，如何认真贯彻落实国家和省公司各项人力资源政策，提高广大员工工作积极性，提升员工整体素质，提高企业核心竞争力，是每位人力资源工作者需要认真思考的问题。要求对人力资源政策全面理解和掌握。但目前人力资源部还存在一些不足，包括：责任意识、卓越意识、为基层主动服务意识还欠缺，与企业发展存在一定的差距，

　　解决思路：

　　1、加强学习，特别是对劳动合同法的学习，增强风险意识，提升人力资源管理能力。

　　2、树立高度的责任心，增强工作主动性，强化服务意识，做到公平、客观、公正办事，积极为基层部门服务，做好支撑。

　　3、转变工作作风，改进工作方式和工作方法，虚怀若谷，提高工作质量和工作效率。

　　>三、下半年重点工作安排

　　（一）加快人才队伍建设，促进员工能力提升

　　2024年下半年将继续加大年轻人才队伍的培养和锻炼力度，从市分公司各部门选派有潜质的大学生到县区分公司（营业部）进行交流锻炼，促进大学生进一步熟悉基层业务流程，丰富基层工作经验，提升工作和管理能力，加快人才培养步伐，为积极应对全业务竞争做好人才储备。

　　（二）及时做好人员招聘补充和院校毕业生接收管理工作09年下半年根据实际工作需求，结合公司下发的各单位用工计划。针对生产经营实际需求做好人员招聘补充工作，并严把招聘关，6确保人员素质。

　　积极做好省招大学生的接收和见习管理工作，从生活和工作等方面给予关心和指导，积极做好08年新进毕业生的见习期培养工作和考核工作。

　　（三）组织开展各职位技能认定考试和竞聘、选聘工作，不断优化人力资源配置

　　下半年将根据省公司统一安排组织完成窗口人员技能认证考试，并开展网络技术类职位技能评定工作，做好各县区分公司中心乡镇营业部主任的选聘工作，依据评定结果及任职资格等，按照有关文件精神认真做好人员优化及职位职级刷新工作。根据技能评定和考试结果，及时调整员工职级待遇，提高员工工作积极性。

　　根据实际工作需求，结合公司下发的各单位用工计划，针对生产经营实际需求做好人员招聘补充工作，并严把招聘关，确保人员素质。

　　（四）持续深入开展各项培训工作

　　培训是员工管理工作的重点，要紧密结合省市公司两级培训计划，深入持续开展各项培训工作，提高员工专业技能及综合能力。做好管理培训、业务技能培训、员工职业化培训等各类培训，并不断督促开展各专业的技能训练。进一步做好网上学院的推广工作培养员工自主学习能力发挥网上学习的优势，并进行实施监督，帮助员工自主学习，提高个人素质。

　　（五）做好人力资源系统及劳务派遣员工电子档案系统维护工作，完善员工档案资料。

　　按照省公司统一进度，一是继续做好员工的HRMIS信息维护和HER自助系统的维护工作。二是在上半年电子档案系统建设的基础上，继续完善新型员工的基础档案资料，做好人力资源支撑工作。

　　（六）做好班组企业文化建设工作

　　7优秀文化是企业基业长青的保证。作为公司优秀文化的践行者，要切实做好企业文化的宣贯工作，并结合当前实际，做好班组文化的建设工作，将优秀文化因子延伸到基层，推进企业文化在基层落地。

　　（七）加强劳动用工管理，避免劳动风险

　　根据公司对劳动用工风险审计结果，认真做好整改工作，加强对劳动合同法的学习，加强基础管理工作，做好相关制度和流程的梳理，改进员工招聘、薪酬保险、劳动合同、培训和劳务派遣管理等工作，有效防范和避免劳动用工风险的发生。

　　（八）认真抓好学习实践整改落实工作，确保整改落实取得实效抓好整改工作，解决突出问题，是深入学习实践科学发展观活动的关键。按照公司党委深入学习实践科学发展观活动整改落实方案，切实做好，认真做好整改落实，着力解决影响和制约公司发展以及员工反映的突出问题，扎实做好8月下旬群众满意度评议工作，完善促进科学发展的工作思路，提高公司科学发展的实际能力，促进科学发展的政策措施，健全完善有利于公司网络建设、生产经营、科学发展的机制，真正促进各项制度的建立和落实，推进公司各项工作实现又快又好发展，确保整改工作达到预定目标。

**【篇6】移动网络经理工作总结**

　　首先，感谢公司提供这个平台，让我展示自我，挑战自我。某位前辈教导我:一位有理想的移动人，要亲临一线，要有敢于亮-剑的勇气，要有善于亮-剑的智慧。所以，今天，我怀着一分激动、两分忐忑，同时七分自信的心情，站在这个舞台上，参与竞聘XX分公司XX区域经理的职位。请允许我先作下自我介绍:

　　我叫XXX，XXXX年生人，XXXX年毕业于XX大学，并于同年X月加入XX移动分公司工作，先后担任XX分公司XXX、XX分公司XX及XX分公司XXXX。今天，我站在这里，竞聘XX区域经理一职，请允许我展示一下我对这个职位的浅显看法:

　　XX区域，下辖XX镇及XX乡两个乡镇，用户数及收入各占全县的X/X。其中，XX镇是XX县第X大乡镇，收入超过全县的X/X;XX乡长期保持市场占有率全州第X。我想，把XX区域定位为一方重镇不为过。如果我能争取到这个机会，成为这方重镇的负责人，我准备从以下几个方面开展工作:

　　>一、打造一支高战斗力的团队

　　XX区域中心担负着年收入XXXX万的重任，面向X大乡镇X万多用户提供服务，而XX区域中心仅有X位员工，其中还包括一个自办营业厅的营业人员。这样少的人员，要完成如此重的任务，必须有一支高战斗力的团队。

　　如何提高团队战斗力?我认为，最需要做到的是:权、责、利对等。

　　首先说责:责，一个区域的责，不是某一个人的责，应该是人人都有责，只不过不同的人担负的责类型有不同、轻重有大小而已。一位合格的区域负责人，对工作有科学的安排，对每个人有合理的分工，让每个人知道自己的责，敢于担这份责，更知道为什么要担这份责，以及如何多快好省的完成这份责——也就是“知其然，更知其所以然”。

　　再说权:有责必有权。一个区域营销中心，承担着巨大的责任，其负责人既要有争取应得权力的勇气，又要有下放部分权力的大气。我认为，只要不违反国家法律法规和公司规章制度，不偏离公司营销思路，只要对公司发展有利，每位员工，特别是亲临一线、“听到炮声”的员工，都应该有一定的权力做出决策。因为市场竞争变幻莫测，机会稍纵即逝，某些需要当机立断的事情，等公司内一套请示、流程走下来，机会已不在，空留余恨!

　　最后说利:“利”与每个人息息相关。一支团队和这支团队的每位成员，既要“特别能吃苦、特别能战斗”，也要“特别能挣钱”。一个团队的负责人，必须对团队的利益负责:有奖，应该从战斗在一线的员工开始奖;要罚，应该从这个团队的负责人开始罚。对上，不求争取到绝对公平的工作环境，但要争取相对公平的工作环境，让这个团队看得到希望、有奋斗目标、有充足的干劲，努力高效的完成各项任务，实现团队利益最大化;对下，制定合理的绩效考核办法，并支持、鼓励每位员工通过自己的努力，合理合法的争取自己应得的利益。我想，如果绩效杠杆运用得当，每位员工的应得利益得到保障，何愁战斗力不足，何愁执行力不够?!

　　我理想中，一支优秀的团队，“其疾如风,其徐如林,侵掠如火,不动如山,难知如阴,动如雷霆”，虽然这样的团队，建设之路漫漫，吾将上下而求索。

　　>二、加强合作

　　XX区域中心也就区区X号人，仅靠这X号人来完成各项工作，近乎于天方夜谭，这就需要区域中心加强与合作伙伴的合作。

　　(一)加强与集团客户部的合作

　　XX区域拥有众多的事业单位、工矿企业、以及几个大的项目工程，这些都是公司重要的集团客户，但是，由于种种原因，XX区域的集团客户没有得到足够的重视。集团客户部的同事做集团工作更专业，得到的信息更多、更及时，如集团客户部能给XX区域的的客户经理更多的培训，并协助维系、发展XX集团市场，不仅仅对XX区域有利，也对集团客户部有利。

　　(二)加强与建维部、代维公司的合作

　　“网络是企业的生命线”，保证网络健康运行，是公司每个人的责任。XX区域远离城区，网络建设与维护，如完全依赖于建维部和代维公司，未做到“守土有责”;如完全靠自己的力量，未免自不量力。我本人有一定的网络维护、代维管理、市场经营经验，如能得到建维部的支持，加强与代维公司的合作，我想，XX区域能守好这片土，尽好这份责。

　　(三)加强与渠道的合作

　　“渠道是我们的合作伙伴，是我们的大客户，而不是我们的伙计”——这是我们与渠道合作的思想前提。

　　“深淘滩，低作堰”:挖掘内部潜力，理顺管理流程，降低准入门槛，为渠道提供更好的服务与支撑——这是我们与渠道合作的行动方针。

　　XX区域现有实体渠道22家，就实际情况来说，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是限制对手渠道的扩张，保持实体渠道数量领先;XX区域有村级代办XX家，其中直管村代XX家，尚有X家村代非直管。实体渠道在当地一般都是很有办法，很有能量的，如支持他们做大、做强，想办法为他们创造更多的合理合法的生财之道，借助他们的力量来开拓新市场，维系老用户，就能减少区域中心很多工作量;村代收归自管，既减少酬金中转次数，有利于提高其积极性，又方便指导、扶持其发展业务。渠道植根于当地，熟悉环境，组织村代扫村，其效果比公司员工扫村要好。

　　我们还有很多值得发展的合作伙伴，比如村组负责人、电力公司抄表员等等。我认为，XX区域还有一个值得深入合作的群体:其他商家。某些有远见的商家希望通过让利促销拉拢我们庞大的客户群，而这也可以是我们维系、发展用户的一大利器，我相信，如果精心策划、严格实施，将会是一套崭新的、有效的营销方式。

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