# it渠道总监工作总结(优选24篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-10-03

*it渠道总监工作总结1>一、完成工作任务情况及主要业绩1、成本核算主要工作内容根据公司管理层提出的要求，结合公司实际情况，根据上市公司基本要求，修正并完善成本核算流程和核算方式;主机成本核算中机械材料消耗按照收发存报表列示的生产指令号进行归...*

**it渠道总监工作总结1**

>一、完成工作任务情况及主要业绩

1、成本核算主要工作内容

根据公司管理层提出的要求，结合公司实际情况，根据上市公司基本要求，修正并完善成本核算流程和核算方式;主机成本核算中机械材料消耗按照收发存报表列示的生产指令号进行归集汇总，电气原材料消耗按照定额系统比例分摊，各车间的制造费用按照定额系数进行分配。原材料以按计划价进行计价，每月根据实际金额与计划金额的的差额进行差异处理，并按原材料消耗比例进行分配，计入主机成本。

销售配件成本以仓库出库数据汇总数据并以计划价为标准进行销售成本结转，材料差异按出库计划金额进行分配。每月核对仓库在库材料与财务帐面价值，保证财务与仓库原材料帐面一致。对材料计划价进行了一次比较全面的调整，按照今年的采购结算价对原有的原材料计划价格进行调整，使得材料成本差异大大缩小。

2、ERP项目工作内容

xx年的ERP运行是公司信息化应用转折性的一年，ERP经过xx年末的版本升级并重新初化后，今年根据公司管理层的要求结合各公司实际情况，对原来有的ERP流程和功能进行了完善，销售、生产、采购等应用最多的部门提出了很多有建设性的修改意见，在ERP项目组与科希盟软件公司会同公司各部门的共同努力下，对大量的合理化应用需求进行了完善。

目前各部门对系统的应用已经比较熟练，对本部门的业务处理流程理解更为明确，提出了很多与各部门业务紧密相关的拓展性的应用需求，根据各部门的提出的不同需求，在ERP项目组与科希盟软件公司共同努力下，基本满足了各部门提出的应用需求和个性化细节调整;目前生产、销售、采购、财务、仓储、质检、装配车间、电气等与ERP应用有关的所有部门都利用ERP系统来处理各种部门内的业务数据，ERP的应用基本已经覆盖了公司主要部门，而且根据一年的运行情况来看，现在的状态比较良好，基本达到了原先设定的应用目标。

3、其他工作情况

为xx年-xx年x月的集团上市审计提供资料和财务成本相关的数据，并对审计中发现的不合理情况进行改正，为上市审计工作的顺利完成助力。

>二、存在的不足及改进措施与实施计划

xx年的工件虽然取得较为明显的进步，不过在工作过程中也反应出了很多不中之处：首先成本核算过程中发现业务部门数据处理不及时，经常造成数据反应时间滞后，而成本核算基本的成本核算数据都需从ERP系统中提取，ERP业务处理的及时性直接决定了成本核算数据的准确性，生产领料拖单较为普遍，往往主机已经装配完成并发货，而ERP的相关汇报工作却还没有完成，从而导致成本核算不能及时进行，造成了核算数据的误差，为保证核算的准确性，每月都促督车间及仓库及时处理已经发生的业务单据，保证ERP出入库数据与实际接近。

ERP系统的主要运行工作基本已经正常，目前还有部份管理层提出的要求没有达到，主要是生产的物料需求计划(MRP)还未正式应用，MRP计划主要是问题是对仓库的安全库存数据还未确定，导致该功能无法正常使用，目前已经督促生产部门加快相关数据的整理与维护，争取明年正式运行MRP计划，摆脱原来的手工计划。

>三、合理化建议和需要公司解决的问题

目前成本核算中遇到的因难主要有几个方面：首先是产品明细不完整，电气部份目前没有准确完整的产品明细清单，导致产品标准成本只有是机械部分是相对准确的，而电气只能依靠财务估计来进行测算，希望公司在xx年能够给于解决;其次是ERP中的生产数据与实际生产情况有偏差，实际主机的生产装配已经完成，而ERP的汇报工作还未进行，影响后面的一系列业务处理不能正常进行，包括销售开单、主机出库、发票开具等;第三是各部门的ERP应用人员由于各种原因对系统的业务处理不及时，使得ERP数据的及时性不高，希望各部门在新的一年中及时快速的维护好ERP的业务数据，同时希望公司出台相关的ERP业务流程考核制度，以保证各业务的处理及时性，提高员工的积极性。

>四、工作和技术水平提高情况

经过去年的一年实际工作，经过个人的努力，提升自己各方面的业务能力，参加了一些财务方面的培训，参加了注册会计师资格考试，虽然没有取物较好的成绩，不过对财务工作的各方面也有了更深的认识，对财务核算的一些技术应用手段得到了加强，提高了财务数据处理的技术水平。

>五、下年度工作、目标与实施计划

20xx年的工作主要在今年的基础上进行深入细化，成本核算方面将以ERP的数据为基础进行核算，更准确及时的反应公司的成本利润状况。ERP的深入应用需要各相关应用部门积极配合协调，将各部门的业务数据及时准确的在ERP系统进行输入、整理，把ERP系统应用的优越性体现出来，加快自身的工作效率，为提高公司管理水平作出努力。

**it渠道总监工作总结2**

总监述职报告范文【三篇】

导读：本文 总监述职报告范文【三篇】，仅供参考，如果觉得很不错，欢迎点评和分享。

【篇1】

尊敬的公司领导及各位同仁:

你们好!

近一个时期以来，营销中心在总公司的指导下，开展了全国区域市场启动和推广、市场网络的建设、各省区经销商的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

一、“5个一”的成绩客观存在1．启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

全国区域市场现有医药流通参与商（商业公司或个体经营者）超过\*\*家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了A、B、C分类管理，其中A类主要侧重于大流通批发；B类为二批和临床纯销户；C类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之

建立了货、款业务关系的近\*\*家；渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领全国区域市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2．培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是全国区域市场运作的生力军，是能够顺利启动全国区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3．建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办

法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4．确保了一系列品种在全国区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\*个品种，\*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营

销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%,之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5．实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关

竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1．无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2．无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3．无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能

以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条建议仅供参考

1．重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2．建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3．调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

4．货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人（专车）发送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以促使出货渠道流畅。

5．改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励（提成）：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契

机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们一定能在疲软的经济里建功立业！

我们现在的确困难，单我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来。

【篇2】

各位同仁各位领导：

大家好！

自03进入我们众赢公司以来，先后工作需要，我从熟悉了5年的市场部门，调任运营总监，分管公司市场运作和管理

参与公司整体策划，健全公司各项制度，完善公司运营管理；推动公司销售业务，推广公司产品，组织完成公司整体业务计划

建立公司内部信息系统，推进公司财务、行政、人力资源的管理；负责协调各部门工作，建立有效的团队协作机制；维持并开拓各方面的外部关系

管理并激励所属部门的工作业绩效。

在这半年的时间里，我们公司总体运营出色而且在原有的基础上，实现我们盈利\*亿的目标

同时在员工奖励机制等各项工作制度的完善，及企业文化的建设，内部信息系统架构，市场运作

品牌推广等方面都取得了卓有成效的成果。这是我们全体同仁的出色工作，全心投入，众志成城的结果。

在这半年多的时间里，我的工作重心放在品牌的推广运作上。众所周知，企业文化是一个企业生命力的表现，而品牌是一个企业价值及灵魂的集中体现。

我们众赢公司的口号是，共创共赢共分享。我们秉持至诚至信，至尚至远的理念，旨在把我们的公司打造成服务行业的永恒典范。

我们的途径就是用我们卓越的服务，全情的呵护，创造忠诚的客户，创造我们的快乐生活。

这半年里，为推动品牌的树立。我展开了以下几项工作：

1、创建我们卓越的服务团队。

在人力资源，市场部的大力支持下，我们利用公司现有资源，人才培养上积极大胆革新灵活地注入我们公司的企业文化和理念。

形成了企业与员工的良好共鸣。这期间，我们团队创造性地举办各种关爱性的活动。在客户中形成了良好反响。

2、与各传媒公司的合作。

为扩大品牌影响力，我们积极接触社会上的各种媒体力量。不仅在原来市场推广等合作媒体基础上，如盈众传媒等，我们还跟全国各大主流报纸

各电视媒体，展开更深层次的合作。比如在\*\*\*电视台举办的大型游乐活动纪录电视节目上，我们通过广告投入及赞助活动等

为我们广大的客户争取可以展示自我的舞台。同时通过这样的活动，保证广告投放效益的基础上，服务客户的同时，提升我们品牌的社会关注度。

3、资源的整合。

主要包括内部管理机构的整合，包括奖励机制的建立，内部信息平台的架构等。同时打包我们的产品，建立自己特有的战略伙伴圈。

通过以上的工作，我们已经逐步建立自己的优秀工作团队，并在此基础上扩大我们在社会的影响力和关注度。在资源的合理利用上我们也取得的一定成果。

通过机制改革，和平台建立，让我们的运做更规范话，同时对于问题快速反应起到了教好成效。

品牌的建立是一个长期的过程，关键就在于我们每时每刻对卓越的追求，在品牌推广上我们也遇到了许多问题。

如：团队，还不够成熟，合作媒体的选择，缺少经验。特别是媒体选择上：在众多的媒体潮流中

我们关注的应该根据公司自己的实际出发，而不是盲目追求主流。

要善于从中挖掘潜力。寻找更多的共鸣点。

最后，要学会管理战略伙伴，我们还得保持自己的独立性。这半年的工作，还没达到理想的效果

但品牌推广部，不管是内部配合还是在对外公关上都取得了巨大成功。特别是在公司人脉拓展公关上都达到了前所位有的高度。

【篇3】

各位领导、同志们：大家好！

现将自己20xx年的工作、学习、生活、思想情况汇报如下，不足之处，恳请大家批评指正。

20xx年来，根据管理公司工作安排，我担任省热电厂bop标段项目总监，该项目属于总承包外委项目。按照提供服务和支持，加强管理和监督的工作思路，我来到项目部很快融入到这个团队中来，并以饱满的热情投入到工作中去。我坚决贯彻集团公司的工作理念，针对该项目的实际情况，狠抓落实，努力把集团公司在该项目部的职能真真确确地落实到日常工作当中去。一年来，在公司领导班子的关怀指导下，我认真履行工作职责，搞好日常项目管理和监督工作，积极协助项目经理解决项目出现的棘手问题，努力维护公司形象，坚决捍卫公司利益，为公司管理提供真实、有价值的现场信息，同时在项目部内部尽力营造出和谐、文明的良好氛围。目前，尽管项目工程进展艰难，项目部资金严重匮乏，内外部经营坏境恶劣，但在大家的共同努力下，限度地完成着各项工作任务，目前，项目主体工程已全面完工。

一、坚决维护公司形象和利益，加强管理和监督，为项目工程提供有力的支持

众所周知，外委项目是一种经营风险极高的运作模式，目前电力建设市场竞争激烈，电建企业要生存，仅靠企业现有的资源是远远不够的。企业要发展壮大，除限度利用好企业自己的各种资源外，还必须利用一切可利用的资源开拓市场。外委项目运作模式就是一种求发

展的生存手段之一。外委运作就是利用合作双方各自的资源优势共同开拓市场。其优缺点都很明显，管理到位，运作成功，最后双赢；如果管理跟不上，没有及时有效地控制和监督，经营风险是相当大的。现场控制、现场监督和现场管理是公司项目风险控制不可或缺的重要组成部分。项目总监全面负责公司现场支持、管理和监督等等工作，这些工作常常很棘手，每一项工作，都与公司管理水平和指标控制息息相关，工作成效对于整个公司来讲，至关重要，处处都要体现和贯彻严谨的工作精神。

要想把工作干得好，干得出色，让公司领导放心，让全体职工满意，让现场感受到质的支持服务，就首先要从思想上认识到项目总监工作的重要性。作为项目总监，我深知项目部规范运作的重要性，因为项目总监的工作不仅关系到自己能力的体现和自我价值的实现，它最终涉及到的是公司的根本利益，项目总监严谨的工作态度，高度的责任心，尤为重要。

所以在日常工作中，我时刻提醒自己作为公司派往现场的项目总监，一定要有风险意识，只要现场工作有疑义，我们立即讨论解决，对于安排下去的工作，我从不放任不管，而是检查进度，把责任落实到人，直到完全解决，得到满意的结果为止；当项目部职工因对工作有畏难情绪，而出现抱怨、发牢\*等现象，我总是和大家谈心，耐心地开导、努力地引导，对职工在工作中做出的成绩给予鼓励，支持职工大胆工作；日常管理和监督中，我时刻注意深挖“精、细、全”的工作理念，让大家明白干工程不只是简单的施工，而是要从长远的角

度出发，树立“干一个工程，竖一座丰碑，交一方朋友”的思想观念，通过干好一项工程，宣传自己，扩大影响，通过这种方式开发市场，占领市场。对于棘手问题，我们努力寻找解决途径，而不是互相推诿，在项目部内部要求“工作从每个细节做起，从我做起”的观念，并落实到工作中去，全面发挥各业务骨干的重要作用，为项目部有序推进保驾护航。

二、努力化解各种矛盾，认真落实每项工作，切实提高服务质量

bop标段的工作范围广、数量大、工作紧、任务重，这为我们提出了更为严峻的挑战。特别是今年以来，随着工程不断地推进，工程资金愈发显得紧张，资金链出现断裂，由此引发的矛盾愈发突出，现场甚至出现债务人冲击项目部的现象。项目各分项漏项、量差、标准的提高造成的资金压力给合作方带来心里负担，思想波动很大，一度造成部分分项停工40多天。给现场带来很大的负面影响，业主有意见，总包方电建一着急，施工队担心，现场突然间一片混乱。作为陕西电建派往项目的总监，面对现场复杂的局面，我没有退缩，知难而进，勤奋工作，深入开展调查研究，探实真实情况，利用自己财务专业的优势，摸清项目资金和债务状况，针对现场实际情况，制定有效对策，努力化解各种矛盾：

1、以实事求是的态度向业主和总包方汇报现场状况和存在的问题，对因主客观原因造成的停工向他们道歉，同时表明积极的态度，提出整改方案，把因停工造成的损失赶回来，2、诚恳、耐心地向债务人做好说服工作，争取他们的理解，大

家共度难关，把工程保质保量的做下去。

3、积极和业主、总承包方沟通，拿出诚心，争取他们在后续工作中的资金支援。

4、加强内部管理，和职工团结一致，细化工作任务，规范工作流程，有效统筹利用现有的资金和人员，做好剩余工作，让业主和总承包方放心。同时为项目工程提供有力的支持，严格执行分包合同，严把资金关，努力降低运作风险。

三、严格自律，加强自身廉政建设

一年来，我积极参加公司组织的廉政建设理论学习和实践活动，收集报刊杂志上关于廉政建设的理论文章，在有关政治方向、重大原则问题上，能旗帜鲜明、立场坚定，把廉政建设理论学习同政治理论学习结合起来，把学习与日常工作有机结合起来，在扩大学习范围，增强学习效果的同时，把学习成果带到管理中去。

我在日常工作中，一贯严格要求自己，以身作则，遵守公司的各项规章制度，作风上端正，对涉及费用等敏感问题，始终坚持“工作人员具体运作，管理者严格把关”的工作原则，决不谋取私利，贪图便宜，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”，为此，我能正确对待接受公司领导和广大职工的监督，能自觉地做到一切以公司利益为重。

四、总结经验，争取更好的工作业绩

通过20xx年一年来的工作，使我有以下几点深刻体会：

1、作为项目总监，要搞好自身工作，团结和领导好本部团队，必须要有求真务实的工作作风，深入实际，坚决不搞花架子，这是做好工程的首要前提，务实、踏实、真诚、以身作则，才是搞好各项工作的硬道理。

2、坚持制度化管理，并保证各项制度的真正落实，是做好项目管理工作的关键。要做好自己的工作，需要科学的工作方式，要做好一个项目，更需要制度化管理。

3、加强风险意识，经营的多元化更要强化风险意识。

一年来，虽然在工作方法和能力方面取得了长足的进步，但也存在着明显的不足和差距，一是我们外委项目风险可控性还基本属于初级化，有待今后进一步加强提高；二是本项目在精细全管理方面，仍有一定的工作难度，有待今后研究开拓，制定出更为科学合理的方案，提高工作效率。三是工作中本人有急躁情绪，过于理性化，工作中急于求成。今后加强改进。

**it渠道总监工作总结3**

一年来，我们紧紧围绕中心工作，从强化公司内部管理上入手，以全面提升员工队伍的综合素质为依托，以突破重点项目改建为核心，以技改项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力

>一、全面加强内部管理，增强企业的核心竞争力

企业的管理是无止境的，企业管理的效益也是无止境的。一年来，面对公司的生产处于基本停产的现状，我们越是加大了公司内部管理工作的力度。通过严格规范的内部管理，增强了企业的核心竞争力和员工队伍的凝聚力。

在日常工作中，我们注重发挥监督检查的作用，经常性地组织现场管理、安全管理、岗位责任制管理等方面的专项检查。通过不间断的检查评比，使广大员工提高有标准，改进有尺度，规范有参照。同时，我们还针对公司内部的管理实际实施了限期整改责任追究制，即将每次检查中发现的问题与存在问题岗位的负责人进行通报，并限定整改期限。到期如果整改不到位，就追究该岗位负责人的管理责任。在管理工作中，我们着重突出绩效管理这一核心内容。通过行之有效的监管措施，对员工的工作绩效实施动态管理。通过强化规范意识，使员工充分注意每一个工作环节和工作程序的控制；通过强化质量意识，使员工充分注意每一个操作细节和操作步骤的规范；通过强化效率意识，使员工充分注意每一项工作内容和工作方法的优化。通过实施绩效管理，极大地调动了公司员工的工作热情，促进了员工整体工作质量的提高，带动了公司核心竞争力的提高。

>二、实施经济指标分解，推动目标责任落实

年初，根据公司的要求，我们对各项经济指标和工作任务按照各部门的职能进行了分解，并与各部门负责人签订了目标责任书。随后，又对分解到各部门的指标与任务按照具体的岗位职责进行了再分解。在指标制定的过程中，我们按照优化、可行、明晰、对等的原则，一切用指标衡量，用数据说话。真正做到了人人肩上有担子，个个身上有指标。在考核中，我们不问过程条件，不讲主观客观，只看指标与任务的完成情况。在奖惩上，我们不搞情绪照顾，不搞因人论事，做到了一个标准、一把尺子。奖优罚劣、奖罚分明，充分调动起了全体员工的工作热情。

通过实施经济指标量化分解、严细考核和奖惩兑现，公司员工的工作热情得到了充分发挥，使得公司的各部门的责任目标均落到了实处，有力地保障了公司全年各项工作任务的圆满完成。

>三、提高服务水平，千方百计保障外部市场供应

一年来，随着公司生产的停顿，公司的市场生存也面临着巨大的挑战。一方面，各代理销售商提高了产品的进入门槛；另一方面，国家进一步加强了对建陶产品销售模式的管理，有些以往曾经行之有效的销售模式受到了限制。所有这些问题，都对公司的产品市场营销和服务质量提出了更高的要求。针对这一实际，公司提出了一切围绕市场需求，一切服从市场需要，一切服务市场发展的经营思路。针对市场上出现的与公司产品质量相关的反馈信息，公司高度重视，及时安排进行相关的检验复查，并迅速将结果反馈至市场。通过与市场的沟通，使得市场逐步认可了公司的质量管理，为公司产品能够在市场上立足创造了条件。同时，在日常的工作中，公司一班人十分重视对公司外部市场的保障工作。每当外部市场发回需要产品的传真，公司总是能够在最短的时间内安排发货。一年来，公司从未因资金短缺而延误外部市场所需产品的发送工作，全力满足了市场需求。

>四、拓宽融资渠道，全力保障公司的正常生产经营

一年来，公司一班人不等不靠，积极与各级金融部门联系沟通，想方设法拓宽融资渠道。年初，针对各级金融部门继续实行的银根紧缩的政策，以刘维康总经理为核心的公司一班人创造性地采取了渐进式的融资模式。一方面，我们积极通过相关渠道了解金融部门投资支持项目的方向，有针对性地开展融资渠道疏通工作；另一方面，则是想方设法通过中介机构进行动态融资；第三，是进一步拓展公司的融资渠道，坚持从操作性和可行性方面加大工作力度。在融资过程中，xx总经理能够审时度势，及时调整公司的融资策略，特别是在融资的方式方法等方面，创造性地与各融资对象和部门进行了卓有成效的合作，使得公司的融资工作能够顺利进行。通过我们行之有效的融资工作，一年来，共为公司筹集资金近百万元，保证了公司经营管理正常有序的进行。

>五、创新技改项目申报思维，推动公司事业发展

20xx年x月份，经与市、区经济局反复接触，确定将公司实施的“改建年产xxx万平米仿古地砖生产线”的计划项目，向省技改委申报技改资金，并取得了成功。同时，在与省、市、区经委主管部门的交往过程中，公司掌握了更多项目申报的科目和途径。在此基础上，公司及时调整以往被动的项目申报思路，创造性地利用公司的网络资源等优势，积极寻求项目申报科目和申报渠道。并以扩大产品覆盖范围，增加产品科技含量、纵深产品加工水平为核心的项目申报原则。提出了有条件要上，没有条件创造条件也要上的项目申报指导思想。在项目申报的同时，我们还在延伸公司产品链等方面做了许多工作。通过区经济局的

引荐，与市x高校结成对子，随时可以咨询与技改相关的问题，为公司的稳步发展起到了积极的推动作用。

一年来，通过项目申报，我们不仅得到了公司发展所需的宝贵资金支持，更为重要的是，随着项目申报的进行，公司的知名度和美誉度得到了实质性的提高，为公司的发展创造了良好的外部环境。

一年来，我们还根据公司的安排完成了学习诚心和细化管理等相关管理基础理论。完成公司办公楼楼顶防水xx平方米、完成了厂区的基础设施改造，使广大员工有了舒适安逸的工作环境。

新的一年就要开始了，我们肩上的责任更重，我们面临的困难也将更多。在新的一年里，围绕强化管理和提高员工队伍整体素质，我们将要做好以下几项工作：

首先，是要进一步按照现代企业制度的要求，结合iso9001认证全面建立和完善公司的各项管理规章制度。要通过岗位责任制的有效实施，确保公司内部管理水平和管理效益的同步提高。我们要进一步加大内部管理工作中的监督检查和管理反馈力度，采取多种机动灵活的管理监督检查方法和措施，确保各项管理工作的实效。同时，要积极引入竞争机制、激励机制和约束机制，真正将公司的管理工作纳入科学化、规范化、标准化的轨道上来。

其次，是要根据公司事业发展的需求，进一步加强对公司员工队伍整体素质的提升工作。要在20xx年实施员工教育培训的基础上，充分利用各种有效的教育培训方式，在员工队伍中开展系统的规章制度、管理知识和岗位技能等方面的教育培训工作。要认真贯彻公司提出的以人为本的管理理念，通过行之有效的教育培训方式和切合实际的教育培训内容，真正将公司的各项管理知识和各专业岗位的业务技能灌输到员工的心中，变成员工自觉的行为规范和行为标准。

第三，是要进一步强化服务市场的意识，提高市场保障工作的质量和效率，当好公司市场开拓的后勤。

第四，是要积极服从和服务于公司技改或创新项目工程实施的需要，加强与各金融部门的沟通与协调，加大融资工作的力度，保障公司基本运营资金的需要。

第五，是要加快水晶砖生产线的扩建，争取使该项目早日竣工，发挥效益。

新的一年，挑战和机遇并存，困难与希望同在。面对保持公司事业稳步发展的使命，我们肩上的责任更重，我们的信心也更强。我们一定要不折不扣地按照公司的总体部署，脚踏实地地强化内部管理，提高综合素质，以饱满的工作热情和顽强的拼搏精神，通过我们更加科学的管理和更加细致的工作，将公司的事业全面推向前进。全力打造出公司事业更加灿烂辉煌的明天！

**it渠道总监工作总结4**

今年以来，公司企管部认真贯彻落实集团公司提出的生产经营目标，结合公司生产实际，不断加强员工队伍建设，强化现场管理，针对原材料紧张、市场价位波动大、设备老化、安全管理难度大等诸多不利因素，团结和带领广大员工坚定信心，扎实工作，克服外部条件变化给生产经营工作造成的影响，限度的调动员工的生产工作积极性，但受原材料紧张等各方面因素制约，我公司生产经营任务完成的很不理想，除硫酸厂外，其它各厂均未完成生产计划。以下是我的这一年度工作总结：

>1、做好生产组织，保证生产设备高效、有序、经济运行

规范生产运行岗位标准，对于生产中各运行岗位，完善其生产管理与各种规章制度，从各岗位工艺操作标准入手，强化操作规范，使其做到上标准岗，干标准活，提高操作质量，使生产设备处于良好运行状态。使生产组织规范化、程序化，全面保证生产设备高效、有序、经济运行。

>2、加强工艺分析，解决影响产能和回收率的突出问题

制定各车间之间的物料交接制度，由简入繁，逐渐将物料交接纳入交接班管理程序，将金属回收率指标分解到班组、个人，增强全员提高回收率的责任心;加强工艺过程分析，强化金属易流失环节管理，减少物料损失，提高一次回收率。

>3、抓好设备检修，为生产的正常运行奠定基础

及时了解下属各分厂的生产运行状况，落实检修材料计划，制定切实可行的实施方案，控制检修成本，在保证全面完成检修任务的同时，将有限的费用降至最低。检修工作中，企管部人员始终坚持服务到现场，及时协调解决生产检修过程中出现的各种问题，并督促、检查、验收进度与质量。保证检修顺利完成，满足运行需要。

>4、做好生产统计、计划与能源管理工作

今年年初起，企管部在公司原有的统计制度上，进一步强化了生产及能源统计工作，并对计划执行情况进行监督检查，将实际生产情况与生产计划标准进行对比、考核、核算，分析原因，选择生产与检修方案。及时、准确统计产品产量、主要技术经济指标及能源消耗等数据资料，并按时编制、上报各种报表，严格把好数据统计关，对所发现的问题，及时将信息反馈到公司各领导，为公司领导合理决策提供了依据。

>5、强化安全生产，搞好安全管理工作

认真贯彻落实《安全法》和安全生产责任制，牢固树立“安全第一、预防为主、综合治理”的指导思想，加强安全管理力度，针对设备中存在的问题、隐患，从思想上重视。

**it渠道总监工作总结5**

自担任渠道总监以来，主要开展了三方面的工作：一是多措并举，抓好代理商培训。先后通过专业知识讲座、定期走访、发放宣传资料等形式，培训代理商xx人次，进一步提高了代理商经营管理理论及实务水平，激发代理商合作热情，使我公司与与代理商形成强大的合作联盟。二是严谨细致，认真搞好资料录入。对代理商的相关情况、有关数据、经营各类等资料，及时、准确地登记在案，并认真录入电脑，实现了“零失误”、“零差错”。三是严格程序，规范搞好协议签署。严格按照公司的制度规定、营销计划，做到准确无误、高效快捷，确保了公司利益不受损失。四是高标准完成了营业员、营销总监、综合秘书、VIP客户总监等岗位的任务目标。

渠道总监作为公司巩固市场的先锋，是公司形象的重要代表。在工作中积累了一定的经验。首先，必须具有宽阔的知识面。培训代理商，除了必要的基础知识外，还熟悉掌握了市场营销学知、通信产品基础、管理基础、移动产品销售流程、客户服务等知识。其次，必须具有良好的服务态度。渠道总监不仅是公司的代表，也是代理商的顾问。工作中，我树立了“待人如己”的思想，想代理商之所想，急代理商之所急，立足“沟通从心开始”手牵手为代理商搞好服务。第三，必须最大程度的了解代理商的需求。第四，必须当好代理商的“智囊团”。

>一、工作表现

自xx年x月到公司工作以来，坚持以公司发展为己任，服从组织，服从领导，服从大局，模范遵守公司的各项规章制度，工作态度端正，有很强的责任心和工作能力；工作中勤于思考，好钻研、虚心向领导和同事请教，善于发现问题、分析问题、解决问题；始终严格要求自己，勤奋好学，刻苦钻研业务；能够吃苦耐劳，爱岗敬业，团结同事，视工作如生命，视代理商为上帝，受到领导和同事的一致好评。

>二、工作能力

经过今年的工作，我具备了以下七个方面的能力：

1.具有较强的沟通和培训能力。经过我培训的代理商在销售公司产品上表现出较强的营销能力。签署的各个协调没有出现任务的失误，没有损害公司的形象，更没使公司利益受到损失。

2.具有熟悉各项移动业务的能力。几年的工作经历，使我对移动的业务知识，特别是营销、培训方面的业务知识有了比较全面的了解。

3.具有较强的处理问题能力和沟通能力。

4.具有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力。

5.具有较强的亲和力。

6.具有较强的责任感、进取心和丰富的工作经验，并能够承受较强的工作压力

7.具有较强服从意识、应变能力、团队精神和协作能力。

>三、工作计划

按照公司工作规划，结合本职岗位，制定了今后的工作计划：目前，随着市场的逐步发展，已经从以前的产品从导入阶段逐步进入了成熟、发展、提高阶段，而要完成这个阶段的任务，首先应该从提高代理商营销能力和本领入手，从而使公司不断增加效益、做大做强。

1.制定短期、中期培训规划，明确培训年度目标、任务和措施，并细化到季度和月份。

2.创新培训工作机制。主要包括：①针对不同的代理商，制定不同的培训措施，增加针对性；②培训重心下移，深入到乡镇开展现场培训；③应急培训，根据公司新推业务，随时抓好代理商的培训，确保新业务、新产品能及时传递到基层；④常态培训，确保代理商能够始终保持较强的营销能力。

3.加强与营销、前台等各个部门的联系合作，及时掌握了解市场动态，捕捉各方面信息，为培训工作奠定基础。

4.拓宽培训内容、领域。主要是突出公司形象、公司文化、公司发展战略及公司经典的营销案例、代理商的素质等几个方面，从而使公司与代理商建立起信任，树立起信心，形成水乳交融、鱼水般的合作关系。

5.认真搞好资料录入，建好“代理商档案”。

6.严格按照程序，规范、高效、准确地抓好协议签署，为公司业务壮大、效益提升夯实基础。

**it渠道总监工作总结6**

总监个人述职报告范文

各位领导、同志们：

我是20\_年6月开始担任盘山制梁场副场长兼安全总监，这4个月主要分管安全管理、办公室和对外协调工作。4个月以来，在场长、书记的领导下，在各有关部室的大力支持下，紧紧围绕有限公司领导确定的工作思路和奋斗目标，认真地履行制梁场副职领导的各项职责，完成副职领导目标责任状的内容。

下面：我现在将四个月来的工作情况做以述职，请各位领导和同志进行审议。

一、近期工作情况

(一)、明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产 20\_年对我们梁场来说是极不平凡的一年，也是第一有限公司的第一个制梁场，在 20\_年5月31日参加完开工典礼之后，于20\_年6月1日，我们就马上就入住现场，开始征地拆迁工作。在吴建国书记的带领下，调动各种关系，在当地政府的配合下，用了短短11天的时间，把210亩水稻田地征迁完毕。

强化生产组织的严密性。针对制梁场今年工程施工任务量较大，始终坚持生产早例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各个部门各节点的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和安全办公会，合理地安排安全施工顺序，协同总工研究和确定了施工方案和施工计划，以确保制梁场今年生产任务的顺利完成。(二)强化施工管理文明的有序性。在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求从建制梁场开始，都努力要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板起步一抓到底。实践证明：抓而不紧等于没抓，抓而不实等于白抓。通过对现场管理的常抓不懈，各部位的施工现场均达到了文明施工标准，树立了制梁场的品牌与形象，受到了业主的普遍好评。

靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握制梁场生产的第一手材料，每天早上6点点多开完早会我都要到钢筋加工厂，绑扎台座等转上一圈，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，进一步加强对安全生产的监督和检查的力度。(三)、加强安全管理工作，做到生产无事故。抓好安全生产工作，夯实基础是关键，宣传教育是安全生产基础工作的重要内容。制梁场针对目前新进人员较多，生产任务重的实际情况，组织管理人员进行安全培训。培训首先组织观看了安全宣传资料片《警钟长鸣》，宣传片中血淋淋的施工事故现实给在场的人员很大的震撼，一次又一次的警示着我们在施工中要随时注意安全生产的重要性，要牢记“安全第一，预防为主”的八字方针。接着进行制梁场的《安全管理体系》宣贯，主要以加强员工自身的安全意识，提高安全警惕性为主要手段，要求安全专职部门要在危险地段设立安全警示牌，并派专门的安全人员随时进行检查，查到有违章施工和存在生产安全隐患的必须要立刻指出，要求整改，必要的时候可以责令停工。随后，在场的管理人员都参加了安全培训考试，到会人员都认真的答写并提交了试卷。

二、加强自身廉政建设，牢固树立服务意识。

做为一名领导干部，我深刻认识到廉洁奉公、勤政为民的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该去的地方不去，不该做的事情不做，保持一名\_员清正廉洁的本色。四个月以来，认真学习各级党组织关于党风廉政建设的有关规定，严格执行领导干部党风廉政建设责任制的各项规定，自觉抵制不正之风，坚持讲真话、办实事、求实效，不断提高拒腐防变的能力。

三、总结经验，加强学习，努力做合格的生产管理者

为了适应新形势、新任务、新工作的要求，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次。并以党员先进性教育活动为契机，进一步理解了新时期保持\_员先进性的基本要求，在政治、思想、作风等方面有了较大收获。同时，我还能够从其他领导同志身长吸取优点和长处，弥补自身不足，努力做制梁场合格的管理者。

四、存在的不足 四个月来，虽然围绕自身工作职责和确定的工作目标做了一定的努力，取得了一定的成效，但与领导的要求和职工的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

1、有时因工作忙，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需进一步提高;

2、由于是第一次进入领导班子，在心理上总是想把工作干得出色，把制梁场的安全生产组织得更好。特别是今年制梁场生产任务繁重，感觉压力大、担子重，尤其是工期的提前，造成工作中比较急躁，工作方法有待进一步改进，领导水平和领导艺术还需加强。

3、在工作方法、增强责任感、努力提高管理水平和工作水平上下功夫，早日成为一名合格的生产管理者。

以上是我在20\_年的主要工作。由于水平有限，在工作中难免会存在不足之处，恳请领导、同志们给予批评指正。在今后的工作中，我将正视困难，团结同志，改进不足，使制梁场的生产管理工作再上一个新的台阶。同时，要对四个月来各位领导和同事对我工作上的大力支持，表示衷心的感谢。20\_年度述职报告

各位领导、各位同仁大家好，在这里祝大家元旦快乐！

先自我介绍一下，本人周培勇，去年8月加盟大桥监理公司，担任泉州湾跨海大桥副总监，协助刘明辉总监开展该项目的监理工作。

一、工程项目概况

泉州湾跨海大桥是福建省高指和泉州市的重点项目，项目全长26675 m，其中泉州湾跨海大桥桥长12454 m。工程起于晋江南塘，与泉州市环城高速公路晋江至石狮段相接，在石狮蚶江跨越泉州湾，经惠安秀涂、张坂，终于塔埔，与泉州市环城高速公路南惠支线相接。是泉州环城高速的重要组成部分。

我们承担的是晋江出海口南岸a1、a2、a3三个施工标段工程的监理任务，所监理的施工单位分别为：a1标：大桥局、a2标：四川路桥、a3标：中交二公局，工程造价总额约为22亿元。施工区分为：陆地区引桥、南岸浅水区引桥（六车道）、蚶江互通主线桥、南岸浅水区引桥（八车道）、南岸深水区引桥（八车道）几个部分。业主单位前期委托了“长江三峡勘测研究院有限公司”，为大桥建立了首级高精度平面及高程控制网,并在整个施工中对控制网和重要测量指标进行复测复核；在监理平行检验方面，也委托了“中交路桥技术有限公司”对所有监理标段范围内的监理试验检测项目进行复试。

施工监理j1合同段主要工程组成内容如下：

施工a1标段由大桥局中标，中标价亿（不含10%的暂定金），主要工程内容：南岸陆地区引桥上下部，计；南岸浅水区引桥（n001#~n005#墩）上下部，计181m；南岸浅水区引桥（六车道）（n005#~n044#墩）上下部，计1950m；南岸浅水区引桥（八车道）上部，计1050m；

施工a2标段由四川路桥中标，中标价亿（不含10%的暂定金），主要工程内容：蚶江互通主线、匝道上下部及接线，计1200m；南岸浅水区引桥（八车道）下部，计1050m；

施工a3标段由二工局中标，中标价亿（不含10%的暂定金），主要工程内容：南岸深水区引桥（八车道）上下部，计2450m；北岸深水区引桥（八车道）上部，计1050m。

二、工程特点

1、施工条件复杂、工期紧。本标段总工期33个月，计划工期为20\_年10月1日～20\_年6月30日；工程规模大，线路长；预制架设梁节段数量大、预制场规模大；架桥机架设拼装箱梁任务重，需投入的机械设备多、工序转换频繁，工期相当紧张。陆域预制场区为滩涂地，地基承载力低，软基加固处理工程量相对较大且时间紧；桥址处自然条件差，施工组织安排上须充分考虑台风、潮汐、地质等客观因素对工期的影响。

2、施工技术含量高的部位，如南岸浅水区引桥共有单幅18联119孔50m连续箱梁采用短线匹配预制、节段拼装的施工方法，共有1803个箱梁预制节段，预制、架设施工精确度高、线形控制要求高。大块箱梁的整

体吊装、三向位置精确调整、拼接等施工精度要求高、施工辅助设施多、施工控制难度大。最重的0#块约175t，吊装安装难度大；悬挂节段重达1972t，所有节段悬挂在架桥机上后胶拼，架桥机荷载大；拼装、运输施工难度大，施工风险高。

3、高性能海工混凝土性能要求高。业主根据设计和混凝土咨询单位的要求，在招标文件中提出对原材料和配合比提出了很高的质量指标。加之，当地的砂源枯竭和粉煤灰质量不稳定，给混凝土性能控制带来一些困难。

三、总监办设置及仪器设备投入情况

1、人员情况

目前总监办到位人员30人：总监理工程师1人，副总监1人，标段监理负责人（组长）3人，专业监理工程师8人（其中：路桥结构专监3人，道路专监1人，试验专监1人，测量专监1人，合同专监1人，安全专监1人），专职安全员3人，专职试验员3人，专职测量员1人）。监理员12人。办公室及后勤人员5人。

2、总监办建设及仪器设施投入

总监办租用一栋5层楼民房外加一层楼面，面积共计1600m2，购买台式电脑8台，复印机、打印机、办公座椅等各种办公设施齐备，完全能满足办公和生活的需要。总监办目前到位车辆5部（三辆越野车，二辆面包车）；测量仪器和检测设备按照投标文件要求全部到位，并应业

主的要求，另外购置了“氯离子快速测定仪”以满足控制使用海砂的需要。

四、工程形象进度 泉州湾跨海大桥处于施工准备阶段的尾声，三个施工标段的临时设施建设，三集中场地建设已经完成，工地试验室已进行验收；测量控制网的复测以及施工控制加密网的工作已经完成；施工水电基本接通；桩基混凝土原材料选定和配合比设计工作基本完成，桩基主要原材料已经进场，监理试验中心进行了复验；总监办对南岸三个标段的施工组织设计进行了初审，并上报业主；桩基的分项施工方案已经批准，分项开工报告已审批，钻机等机具设备已进场，具备了全面开工的条件。

由于业主原因，泉州湾项目至今未召开第一次工地会议（业主不同意），项目的总体开工时间也未确定，给工程带来了些不确定的因素。

五、前期的工作的总结

我们是第一次到福建，因对当地的一些做法和习惯不了解，给前期的工作带来了被动。

总监办8月份进场后，业主没确定准备开工日期，通过对施工单位的打听，加之全国范围内资金紧张，害怕工程不能按期开工，前期不敢全力投入，加之房东资金紧张，装修缓慢，致使总监办的驻地建设与当地的监理单位j2相比一直处于滞后。

对当地高指的管理方法不了解。如福建省高速建设对工地标准化建设和标准化施工非常重视，对施工单位临建如“三集中场地”的建设，提出了具体的高标准要求。又如按当地的做法，项目文件如人员审批、材料选择、进度计划、施工方案等都必须用红头文件方式上报指挥部，由指挥部主要领导批示后，再转发相关部门办理。而我办按正常监理报表上报的文件，因无领导批示而一直束之高阁，使得大桥公司领导以为我们未及时开展工作。

大桥公司对泉州湾大桥的管理机构还未理顺，我们和业主的沟通不畅通，没有及时掌握业主的想法，加之因为无法预见开工日期，从成本控制的角度，监理人员进场偏少，给工作带来被动。

在收到公司领导批评后，总监办及时调整心态，加大总监办驻地建设的投入，如将三年的房租提前支付支持房东，并派专人监督使用，加快装修进度。总监办初步具备居住条件后，短期内将总监办监理人员从6人扩充到20人，并在11月初将车辆、仪器、办公设备采购到位，基本完成总监办的建设。

虚心向业主请教，向j2总监办的同行学习，了解和掌握了福建省高速建设的管理程序和办法。在施工单位“三集中场地”建设中，按标准化建设指南的规定，高标准要求施工单位进行建设，顺利通过了省高指对本工程临建“三集中场地”的验收，逐步扭转了业主对总监办的看法。

但是由于新人多，人员相对来说比较年轻，在起草指令文件和监理记录文件方面做得不够细致，出现的问题也比较多，篇3：营销总监述职报告

营销总监述职报告

尊敬的各位同事：

我于今年三月正式加入集团，担任营销总监一职主要负责企业营销组织建设与激励工作。在工作了将近四个月的时间，我积极按照公司经营发展思路开展本职工作，在工作中求真务实、认真工作，各项工作任务稳步推进。在此我感谢各位同事的指导与帮助和鼎力支持与配合。谢谢大家！在这四个月的工作里，现将工作情况汇报如下：

一、勤于学习、完善自我，努力提高综合业务素质

二、统一思想，端正态度

任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标。有一位经济学家讲过这样一句话不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

三、专注目标、乐于工作，分管工作稳步推进

各省级销售部在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。贯彻事事落实，事事督导这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间；事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。而且基本营销体系的确立，要依靠团队、默契配合，和与个部门一起提高工作水平的共同努力。

四、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强

需要强调的是一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理

算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

2、严格规范、有效管理

制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。

五、今后的努力方向

回顾四个月来的工作，对照职责，认为自己还算是称职的，但也存在着不足。首先，在工作中，工作方法过于简单;在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

最后感谢大家听取本人的述职报告，在这里祝大家在新的一年里成绩蒸蒸日上，收获满盆，谢谢大家。14022123袁 梦

20\_年7月1日篇4：一个销售总监的述职报告

一个销售总监的述职报告

尊敬的公司领导及各位同仁: 你们好!近一个时期以来，营销中心在总公司的指导下，开展了全国区域市场启动和推广、市场网络的建设、各省区经销商的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

一、“5个一”的成绩客观存在 1．启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

全国区域市场现有医药流通参与商（商业公司或个体经营者）超过\*\*家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a、b、c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发；b类为二批和临床纯销户；c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\*\*家；渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领全国区域市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。2．培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是全国区域市场运作的生力军，是能够顺利启动全国区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！3．建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。4．确保了一系列品种在全国区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\*个品种，\*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营

销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%,之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。5．实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元；毛利润额 万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。1． 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。2．无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。3．无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条建议仅供参考

1．重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2．建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。3．调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求 个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。4．货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人（专车）发送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以促使出货渠道流畅。5．改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。奖励（提成）：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

总 结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们一定能在疲软的经济里建功立业！

我们现在的确困难，单我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来篇5：工程总监述职报告

内蒙古万和工程项目管理有限公司

第十七项目监理部 20\_年度

总监个人述职报告

述职人：陈二平

二零一肆年二月二十日

各位领导、各位同仁、同事大家好：

首先给大家拜个晚年，祝大家身体健康，万事如意，工作顺利！我是第十七项目监理部总监陈二平，本人于20\_年5月份加入本公司，入职后在工程部第十七项目监理部任职，曾任土建监理师，总监代表、到现在的总监，作为一名加入公司的成员，最重要的就是要在最短的时间内尽快适应任务环境，快速转换角色。20\_年度我所监理的工程项目共有三个分别是：

1、呼和浩特小黑河景观配套工程文化广场工程

2、呼和浩特小黑河景观配套工程公建部分（乒乓球馆、羽毛球馆、政府接待中心、管理处、演艺中心等）工程

3、新城宾馆东河扩建项目

一、工程项目基本情况及形象进度：

1、呼和浩特小黑河景观配套工程文化广场工程：

该工程合同建筑面积为万平米，图纸核算建筑面积为万平米，层数为地下一层，地上三层，结构檐口高度为米，坡屋顶。该工程于20\_年7月份开工，截止到20\_年12月31日工程形象进度为各楼全部封顶；并且外装修（保温、外挂石材）已全部完成，除c10号楼外。

本工程监理人员配备情况：按照合同文件约定派驻现场监理人员为5人。现场实际常驻监理人员为：20\_年12月之前土建监理师2人（曹磊、董世英），水电监理员各1人（崔元、杨存志），在20\_年3月份之后为土建监理师2人（曹磊、任艳华），水电监理员各1人（崔元、杨存志）。

监理费收取情况：截止到20\_年1月31号，本工程共收取监理费20万元。本工程监理费按照合同约定为万元。未按照合同约定收

取监理费。

2、呼和浩特小黑河景观配套工程公建部分（乒乓球馆、羽毛球馆、政府接待中心、管理处、演艺中心等）工程：

本工程的建筑面积为约5万平米，由于本工程的图纸不全，目前只有羽毛球馆、政府接待中心、乒乓球馆，其余没有图纸，所以建筑面积无法估计，且本工程是按照工程造价取费，所以暂时与建筑面积无关。我项目监理部进驻本工程现场为20\_年6月13日，截止到20\_年12月31日形象进度为：乒乓球馆主体结构二层完成，二次砌体完成、其余工程内容未做；羽毛球馆钢结构主体完成；政府接地中心混凝土主体结构完成。现场监理人员配备情况：项目监理部现场监理人员为共4人。我项监理部一个土建监理工程师（郎焕琴）；监理员张俊峰；水电监理工程师各一名（杨存志；崔元）。监理费收取情况：本工程共收取监理费50万元。本工程没有合同（除羽毛球馆），目前施工方提供的工程造价月7000万元。按照国家相应的取费标准，本工程目前的监理费约为92万元，其他情况：由于本工程手续存在问题。

3、新城宾馆东河扩建项目：

本工程属于超限工程，建筑面积万平米，总高度米，框架剪力墙结构，地下二层，地上17层。本工程属于民建工程里比较复杂的项目，有大体积砼，有型钢结构，有深基坑支护、有预应力工程，水电方面也是较齐全的。工程监理人员实际进场日期为20\_年6月28日。此时施工单位正准备搭设临建，而工程的主体还未施工。

截止到20\_年12月31日，本工程地下负二层结构完成。(有1/4的地下一层未完成)，现场派驻监理人员情况： 20\_年7月之后现场共

有监理人员7人，（这是按照合同约定配臵的）。其中包括土建监理师3人，水电监理师3人，监理员1人，为了保证监理工作的质量，临时抽调小黑河景观配套工程的监理员张俊峰进行旁站工作。

监理费收取情况：目前该工地收取监理费70万元。本合同的监理费是按照月进行支付的，目前以支付了5个月的监理费（8月～12月）。

二、标准本人的言行，做合格的职员

在工程监理部担任总监，免不了要与高低左右及社会各界联络，我将始终牢记本人是公司的一员，言行举止都重视束缚本人。对各级指导，做到不狂妄自大，尊重服从。但是服从并不代表顺从，关于有利于项目手段展开的合理的看法也要及时的反馈给指导，做事大胆，不避讳上层的关系，真正做到对工程负责，对公司予以交给的任务有个交代，要把本人真正的当成公司的仆人。

三、监理工作中协调与效果

我监理部所监理的三个工程难度都非常大，困难情况也各不相同。针对不同事情和困难，我采取了不同的策略来进行处理，都收到了比较好的效果。

例如呼和浩特小黑河景观配套工程文化广场工程，承包的作业班组都是建设单位指派的，而派驻现场的甲方代表也管不了，我们监理人员管理起来，难度可想而知。在这种情况下，我要求监理部的监理人员以沟通、帮助、指导为主要手段，灵活运用，以能够达到我们监理工作的目标为准，截止到目前我部监理人员都能够与各个承包单位和睦共处并且能够较好的控制已完工程的工程质量。

在日常工作中，无论是业主、施工单位，还是监理部内部人员遇到的各种问题，始终能够及时沟通相关各方，从不推诿扯皮，做到了反应迅速、服务主动；对于重大工序或关键工序施工中易出现问题的环节，坚持亲临指挥和协调；监理部工作繁忙或人手不够时，自己能挺身而出，主动加班加点；节假日均做到与大家一起在现场度过。正是这些踏实朴素的工作作风使自己赢得了所有

内、外部人员的信任，增加了监理部的凝聚力，发扬了团队精神，服了“短板”效应，监理人员均能够自觉地服从我的管理和调度，保证了监理工作的正常开展。与此同时，自己认真服从和落实监理公司对项目部的各项管理规定，在不到半个月的时间里，该甲方人员对待监理的态度已经有大的转变，开始主动联系我，深入的交谈工地上存在的问题，并对现场的监理工作有了正确的评价，开始肯定我们的监理人员和现场的监理工作。在该甲方人员的主管领导（集团副总）到检查工地时，我的一句不失时机的赞扬，使其很受感动，和工地的监理人员都开始弟兄相称。经过近一个月的著有成效的协调工作，使得该甲方人员扭转了思想意识，正确理解和认识了监理工作，并能与监理人员互相配合一致对施工单位施进行管理和督促。

四、项目监理部内部管理情况：

1、建立监理人员灵活调动机制 我根据第十七项目监理部监理人员年龄结构、数量情况和人员性格的特点，对三个工地的监理人员进行了安排，并根据工程的实际情况不断调整。

三个工地算我只有11名监理人员，其中土建监理工程师6名，监理员2名，水电监理人员各1名，总监1名。每个工地都有相当的规模，但是平均不到2名土建监理工程师，在人员分配方面有很大的困难。所以在三个工地全面展开施工的时候，我只能灵活调动监理人员以满足监理工作需要。

**it渠道总监工作总结7**

人事行政部公司的关键部门之一，对内管理水平要求不断提升，对外要应对劳动部门，安监部门、环保、技监等机关部的各项检查。20xx年人事行政部工作紧紧围绕公司的经营方针，目标展开工作，紧跟公司各项工作部署，现将20xx年的工作作如下简要总结：

>一、人事管理方面

1、根据各部门人员的实际需要，有针对性，合理地招聘员工，配备到各岗位，10年度总人数266人，离职660人，10年度招聘部人数759人。

2、较好完成各部门人员的入职、离职、调岗等人事审批工作;

3、规范员工档案，对资料不齐全的作出补齐;

4、确定员工劳动合同签定人数达100%，工伤保险、社会保险办理事宜。

>二、行政、后勤工作方面

1、加强保安日常纪律管理，不定期组织全体保安学习消防知识并开展实操演练、检查厂内灭火设施是否齐全;

2、对现场清洁卫生进行巡查;

3、加强食堂管理，尽量提高员工伙食质量，确保饮食卫生;

4、合理安排员工人住宿，\_工宿舍安全用电，卫生等情况;

20xx年工作尚存不足之处：

1、作为公司的综合管理部门，在对部门的管理、协调方面还有很多的欠缺，对部门工作情况，人员纪律的检查力度还不够;

2、公司内部的监、管理(如环境、卫生等的检查)不力;

3、缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设;

4、员工培训机制的待完善和加强;

5、对外接待能力有待提高;

6、人事工作还处于传统的劳动人事管理，应从传统的劳动人事管理逐步向现代化人力资源管理过渡;

20xx年工作重点将从以下几方面着手工作：

1、继续完善公司制度

特别是在日常行政管理和人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定，激励机制等制度;

2、加强培训力度，完善培训机制

企业的竞争最终归于人才的竞争，目前公司各部人员的综合素质普遍有待提高，尤其是部门负责人，强化管理制度的培训，便于在实际工作的正常操作，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果;

3、协助各部门工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好办公环境;

4、加强劳动人事管理工作

劳动人事管理工作实现规范化管理方面仍有待加强，提升管理水平，完善人事档案管理，从单纯的事务性工作向现代人力资源管理过渡;

5、提升对外部门接待能力，避免公司蒙受损失;

6、组织员工活动，加强企业文化建设工作，以员工对企业有良好的认同感和归属感。

人事行政部在20xx年度的工作表现虽不算太理想但我们会继续努力工作，加强学习，积极配合各部门工作，尽的努力使公司的整体形象，工作水平上升到一个新的台阶。

**it渠道总监工作总结8**

在过去的半年中，由于工作需要担任经理的岗位。无论在哪一个岗位工作，只有把个人理想与我行金融事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创我行美好明天的过程中实现自身的人生价值。所以要立足本职、爱岗敬业、无私奉献，从我做起，从基础做起，一步一个脚印，踏踏实实，积极向上。

一、\_\_市场大厦工作阶段

春节后，我依旧负责\_\_市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对\_\_市场进行了一定的布局调整。3月份\_\_市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，\_\_市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责\_\_市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但\_\_市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然\_\_市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但\_\_市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在\_\_市场工作得到的最深刻认识。同时，\_\_市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在\_\_市场工作得到最大的收获。

二、\_\_超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到\_\_超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了\_\_超市这个大家庭，对\_\_超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。

与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的.规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

**it渠道总监工作总结9**

大光明实业有限公司

营运总监20\_述职报告

尊敬的总经理、各位领导：

大家好！

20\_年是公司发展的关键之年，也是我到公司这个新环境工作的第一年，在股东和总经理的正确决策部署下，紧紧围绕年度主要经营目标，带领各部全体人员认真领会工作会议精神，逐项分解部门目标责任，周密谋划20\_年的工作任务，创新“谦诚、团队、创新、迅速、温心服务”服务理念，加强学习，提升服务，规范管理，做实做细各项基础工作，较好地完成了全年的各项工作任务，突出表现在人员在学习、工作、作风建设方面全面提升，使工作有了新变化、新转变，管理初见成效，公司经营稳步推进。按照公司干部考核要求，将本人一年来的职责履行情况报告如下：

一、坚持政治理论学习不松懈，深化思想转变，尽职尽责搞好生产。

1、政治理论学习方面

20\_年围绕公司开展依法治企年活动，主要学习了党员辅导系列材料，重温党章，认真开展党员民主评议，积极参加组织生活，聆听了集团公司组织的党员廉洁从政学习报告会，对照党员标准查找不足，严格要求自己，做到待人诚恳，做事认真，工作负责，立场坚定，始终保持良好的工作状态，无愧于组织交给自己的一份重担，无愧于员工的期望。

2、业务学习方面

自己作为公司一名新兵，刚刚迈入电能行业，以专业技术职称考试为契机，加强人员的业务学习和岗位培训，带着问题先后学习《电池手册》、《节能技术实用全书》、《新能源材料》、《未来的LED照明》了等内容，不断提高公司人员的业务素质，提高工作效率。

二、本人工作岗位职责履行情况

1、修订完善营运管理内控制度，理顺管理流程，规范业务处理程序。

以省电力公司开展“依法治企年”活动为契机，强化依法治企，规范工作流程，加强基础管理工作，梳理完善内控财务制度15项，做到财务工作凡事有依据有规则，财务人员人人职责清晰任务落实，为确保公司更好更快地实现跨越

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