# 运营副总工作总结(热门30篇)

来源：网友投稿 作者：风月无边 更新时间：2024-06-20

*运营副总工作总结1本人作为副院长兼副总工程师协助院长分管总师办、工厂设计所的日常工作。主要负责机械工程项目设计、咨询可行性研究报告、技术管理、质量管理以及设计资质等技术业务领导工作。一年来在工作岗位上，我不敢有丝毫懈怠之心，亦始终抱着\_如履...*

**运营副总工作总结1**

本人作为副院长兼副总工程师协助院长分管总师办、工厂设计所的日常工作。主要负责机械工程项目设计、咨询可行性研究报告、技术管理、质量管理以及设计资质等技术业务领导工作。一年来在工作岗位上，我不敢有丝毫懈怠之心，亦始终抱着\_如履薄冰，如临深渊，战战兢兢\_的工作态度，认真对待每一项工作。现将自己全年履职情况作总结如下：

1、本人增强落实科学发展观的自觉性和坚定性。在贯彻行办关于加强社会治安综合治理工作中，明确分工责任紧紧围绕社会治安综合治理和维持社会稳定工作的各项要求，确保综治维稳各项措施落到实处。

2、整体工程设计是一项技术要求较全面的工作，也是设计院赖以全面发展提高的主导工作。本人遵循设计院20xx年经营措施方针，努力开拓，扎实工作，参与市场竞争，为实现设计院提高经济效益战略目标作出了应有的贡献。本人在设计院多年一直从事机械工程项目设计及管理工作，有较丰富的设计工作经验。20xx年的工作重点主要是主导赣州\_工业厂区整体搬迁设计项目，主持了该项目设计的全过程工作。担任赣州\_工业厂区搬迁设计的项目负责人，并承担了专业设计工作。在项目管理及设计中，亲自安排编写设计工作计划，设计指导意见书，确定主要设计原则，提出设计方案构思。在项目工作中，带领设计人员现场了解情况，确定设计基本思路框架。在工作中能够团结同志，毫无保留地传、帮、带、结合项目设计工作，传输设计理念，教导工作方式，起到了较为全面的技术核心领导作用。在整个的设计过程中，几乎没有休假日，殚精竭力，沤心沥血，全心身的扑在工作中，对外代表设计院处理洽谈与甲方的各项协调工作，对内作为项目负责人抓项目管理进度，设计质量，专业协调，较好地完成了该项目设计。为本院项目设计管理起了示范作用。

3、总师办是在院长、总工程师领导下的综合技术管理部门，负责本院的技术管理工作，组织制定并贯彻执行院的各项技术管理制度和技术规定。本人对分管的此项工作，花费了较大的精力去思索、整改。20xx年院实现了资质换证工作，取得了机械通用工程甲级资质、咨询工程甲级资质，使设计院整体设计实力有所提高。按照职能要求，总师办职能工作还是有一些欠缺，主要是设计程序管理，设计质量管理等一系列制度性及执行力度性工作，需要完善改进，本人在设计院技术发展整体规划及基础性工作上要加强管理指导。

4、在履行分管工作职责外，能积极主动配合班子其他领导同志的工作与安排。在日常工作中，在院办公会议上能够直抒已见，表明自己的态度和观点，不和稀泥，不犯自由主义，并能提出一些切实可行的建设性意见，对院里各项工作，从来没有推诿，拖拉和不服从现象，总是积极完成，遇到困难，能主动克服解决，以不给领导增加压力负担为原则，认真做好每一件事，在自己分管的工作事务中，未出现过安全事故，责任事故，在工作中，能够理解同志，团结同志，尊重同志共同努力做好设计院的工作。

5、在工作中，本人能够自觉地遵守国家的法律法规，院纪院规，职业道德，从未有过多拿多占情况，工作作风正派，工作中跟随项目组经常加班加点工作，从不计较个人得失。

6、总结一年来的工作，自己在设计工作中能够较好地起到技术骨干作用，注重人才队伍建设培养，关心设计院的.提高发展，对项目设计工作有着较强的激情。不足之处是工作策略性不够，批评不讲究方式方法，有待改进。

**运营副总工作总结2**

尊敬的各位领导：

你们好！首先，我代表麦威包装材料有限公司向所有员工拜一个早年，祝你们新春愉快、万事如意！！

20xx年过去了,回首麦威在这几个月里发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和麦威一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让麦威在合肥市场同行业内崭露头角，初战告捷，为进一步拓宽合肥包装行业市场奠定了基础。

面对我们员工在实际工作和生产中吃苦耐劳，勇于奉献的精神，借此机会，向你们说一声：“感谢你们！你们辛苦了！”

展望20xx年的工作，感慨万千，喜忧参半。

在这一年当中，我们要调整部分管理人员，加强和纯洁我们的管理队伍，通过配合、协作和努力，我们通过了ISO：9001：20xx质量管理体系统认证的审核，为公司产品进入国际市场提供了可靠保障。

为扩大企业规模，做大做强，打造强势，经集团公司董事会研究，20xx年12月30日购进精炫达180#机，投资近70多万元，实施计划在明年春节前正式投入使用开拓业务。由此，将极大地提高麦威公司形象和市场竞争能力，为打造一流包装材料企业奠定良好基础。

技术能手学习，提倡岗位练兵岗位成才，互帮互学，相互促进，使我们在座的全体员工早日成为麦威公司优秀的管理者和生产技术能手。

为增加员工收入，20xx年，公司采取了多种管理形式，努力提高了员工收入，使员工收入远远高于其它同行业公司员工收入水平，从而彰显了麦威公司以人为本的先进管理理念。

有成绩也有不足，虽然我们付出了艰苦的努力，但我们还是存在很多问题，如工耗高、产量低、浪费现象严重，管理者之间不团结的现象存在，有制度但却不能很好的落实，团队建设仍需加强，这是我们急需要解决的问题突出点，为此，公司将在20xx年加大力度，重点解决这些有碍于公司发展的突出问题，只有如此，麦威公司才能得以健康、良性发展，只有如此，麦威公司才能真正做大做强。

为了实现我们的梦想，争取辉煌，我想对我们麦威的员工和领导们提几点要求，对所有麦威人的要求。

作为一名麦威人，我希望你们每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做好，只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。

主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个麦威人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们在学校时都玩过的一个运动项目——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人、每个部门、就好比是这个队伍中的一员。

而我们的企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好、接得稳、跑得快、谁才能拿第一。目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦，我希望，我们都能有一颗宽容、包容的心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

A．存在不足

1.个人修养，基本素质还需要进一步加强

2.对公司管理还需要加强，要进行严格的，全面的现代企业管理，这是一个很长很难的过程，深率，力度还显不够。

3.对员工队伍建设方面努力不足，多数员工观念陈旧，工作不实，技术不精，质量意识薄弱，团队精神不高，各扫门前雪，依赖心强都须改变，改善与提高，进一步员工队伍团精神。

4.要今后的工作中，我将努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务学平及管理学平，做好各自本职工作，争取为麦威公司再次跨越腾飞做出更大的贡献。

B．另外我再谈谈对领导人的要求

1、领导要以身作则，建立影响力。如果领导没有影响力，身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面安排下来？又有多少是从底下提交上去？按照国际上习惯的讲法，如果70%的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70%的意见是从下面上来时，才能称之为团队。领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很大的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，大部分的工作都是我们普通员工在做，大部分的产品都是普通员工在制造，大部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。

我希望我们各部门领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感。

3、领导要务实，要深入基层。

公司部门负责人要多下基层，到基层去体会，去经常看看，现场发现问题、现场解决。很多问题没人管、没人问，就是下面反应上来，也没有明确答复，这也是我们公司目前管理方面存在的弊端，同时这也是我为什么很多时候会亲自去过问许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从基层中、从现场中、从细节中去发现问题和解决问题。

>20xx年的发展战略和目标

20xx年年底，公司对整个组织架构做一个相对较大的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去，对于不适应公司发展，或有碍、束缚公司发展的人员，将果断不予继续聘用。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构和人员的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让麦威公司发展得更快更好更强。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。在这一点上，我希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

20xx年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本，提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从加大产量、销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

为什么会选定这三个方面？我想保证质量和提高获利能力这二点大家都比较好理解，我就不再多说。这里，我只重点谈一下，为什么要把降低成本作为一个重要的方面。这一点，我们可能许多人还不太理解。也许有人会说，我们现在还处在快速发展阶段，提降低成本是不是太早了一点？

我要告诉大家，包装行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的。麦威要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

因为有你们，麦威得以健康良性发展，更因为有你们，麦威将会更加强大和辉煌。

回顾过去，展望未来，20xx年的成绩即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。从麦威未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个强大的、注重研发和营销的、多行业的、国际化的集团公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

**运营副总工作总结3**

篇一：副总经理年度工作总结及计划 宁夏大田新天地生物工程有限公司

副总经理20\_年年度工作总结暨20\_年工作计划

20\_年宁夏大田新天地正式在泾源这片热土之上落地生根，20\_年是公司农业生态循环产业链建设的一年。在这一年之中以董事长童彤为首的新天地人始终坚持“创新无限、问鼎天穹、附贴大地、事硬人诚”的新天地精神。用真诚缔造完美，用行动兑现承诺，在泾源热土之上填上绚烂的一笔。

被公司任命为副总经理以来，我的主要工作是负责公司园区建设、协调等工作。接下来由我主要将我一年内的工作总结如下：

一、20\_年园区建设情况汇总

20\_年1-3月份主要工作是饲草销售及饲草市场走访调研，与20\_年加工青贮的三大园区洽谈对外饲草销售。加强内部管理，协调组织饲草配送装车，人员调配等问题。

进入4月份以后公司园区开始基础建设，先后具体工作包括：4月5日开始平整园区200亩土地；4月10日做围墙铁艺；4月28日园区开始架线栽杆架变压器，推青贮窖基础；5月1日晚10点园区正式通电；5月6日开始建设临时办公室、卫生间、库房；5月7-8日开始搭建舞台制作舞台背景，修整道路迎接奠基仪式；5月9日奠基仪式圆满结束。

奠基仪式的顺利举行是宁夏大田新天地一个重要的里程碑。每一个流程每一个细节都凝结了新天地人的智慧与辛劳。奠基仪式以后，新天地农业生态循环产业链一期建设全面展开。主要建设明细：

1、园区一期门前道路和园区内主干道硬化；

2、园区完成给排水工程；

3、完成青储玉米储藏窖5座，园区3座大湾乡2座。总面积为8000平方米，储草方量达到30000立方米。其中园区三座政府顺利验收；

4、完成钢架构结构厂房5套（机械生产车间、微生物菌种厂房、因子复合肥厂房，总面积为8200平方米；钢架玻璃阳光日光棚，面积为2024平米，钢架结构现代示范养殖牛棚一座，面积为1100平方米）

5、9月15日至10月6日园区顺利完成贮草计划6000吨；

6、10月中旬公司与重庆富达联营成立饲料厂，全面向泾源县各乡镇推广“快肥一号”产品，在短短的时间内产生可喜的效果。

7、成功研制青贮自走联合收割机。

以上是20\_年园区基础建设工作的各项事宜

二、园区接待工作

公司作为泾源县重点招商引资项目，受到宁夏自治区政府各部门、及社会各界人事的关注。这一年来接待也成为园区工作中的重中之重，从3月份以来园区迎接接待无数次，其中包括自治区崔波书记；固原市白市长；农牧厅厅长；县委马书记、吴书记、徐县长；泾源县各职能部门等，还有社会各界关注新天地发展与同行业考察团队。

三、部门协调情况

20\_年是新天地基础建设的一年，所以在各项工程的建设上面协调就显得尤为重要。

与各施工方主要协调事项：合同问题、施工质量问题、验收问题； 与董事会协调事项：认真领会董事会规划思想，根据公司统一方针执行园区统一规划建设；

与公司各部门统一协调完成公司各项项目报批、各项管理制度落实、各项财务数据的准确记录等事宜。

回首过去的一年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。感到 20\_的工作是难忘的，印记最深的一年。20\_年园区顺利完成公司下达的各项任务，并做到事半功倍的效果。这样的成绩离不开童总的正确指导及新天地各位同仁的共同努力。艰苦的自然条件锻炼了所有新天地人的心，更加让我们坚定目标去迎接20\_年在20\_年再创辉煌。20\_年工作计划

如果说20\_年是新天地基础建设的一年，那么20\_年将会是新天地腾飞的一年。在20\_年我们将会有更多的机遇和更多的挑战，每一个新天地人都将会在这一年当中不断跨越事业高峰，共同迎接辉煌成就。接下来由我将20\_年园区整体规划做以下报告。

一、20\_年园区工程建设计划

（一）完善一期循环产业链建设 根据公司整体战略部署，20\_年公司主要是完成园区一期新天地农业生态循环产业链的建设。在20\_年一年之中园区完成了循环产业链建设中的各个项目的厂房建设，所以在20\_年将会在20\_年建设的基础之上继续完善循环经济建设，具体实施项目如下：

1、20\_年3月机械厂房设备到位并办理投产运营相关手续；

2、在机械厂房内生产全自动一体揉丝联合收割机生产；

3、全面启动因子复合肥厂；

4、基础母牛投产；

5、日光棚工程完善；

（二）启动二期“打造农业生态观光园、泾源黄牛全产业链建设”工程

二期工程建设是公司战略部署中的一项重要工程。是连接一期、三期工程的重要纽带，二期建设采用以商招商的方式建设：新天地游客集散地、新天地会所、虹鳟鱼馆、泾源黄牛宴、生态花谷、特色养殖、种植基地等项目，以此来带动上亿流动资金。

二、20\_年园区生产计划

20\_年主要生产计划将紧紧围绕精饲料厂与机械生产、饲草生产、因子复合肥生产展开。精饲料、机械的生产主要采用政府采购及“以销定产”的方针为主，饲草生产在园区3个草窖及县储备库计划储存10000吨。生产过程中注意细节如下：

1、根据订单情况，对生产过程的进度、成本、质量、人员、采购等各要素进行细分，责任落实到具体人员，让大家明白该干什么？怎么干？

2、加强督查和协调组织，根据销售任务细化生产进度，定期召开生产调度会。确保各项订单任务顺利完成。

3、加强生产现场管理，导入“6s”管理体系做到生产现场规范整洁、按章操办。

4、强化安全生产，对新进场人员定期组织培训。

三、20\_年销售计划

1、机械计划销售10-20台（包括全自动一体揉丝联合收割机）；

2、饲料厂精饲料销售每月达到200吨；

四、其他

1、完善工程建设制度，成立专门的检查小组对工程建设过程中工程招标、合同拟定、价格谈判、工程质量等每一个细节进行监督，确保建设工程紧张有序展开。

2、组织园区工作人员做好接待工作；篇二：公司副经理工作总结 公司副经理年度工作总结

时光飞逝，20\_年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理工作及内部日常管理工作，一年来，我紧密团结在公司党政周围，动员和带领分公司干部职工，团结一心，积极进取，经全体干部和职工同志们的共同努力下，圆满的完成公司下达各项生产任务，取得了优异的成绩，为进一步履行好职责，现就20\_年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

一、加强政治学习，不断提高政治思想水平和业务水平我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地；一年来，我始终将公司“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织和参与公司开展的“争创“四强”党组织，争做“四优”\_员”活动，对“四强四优”活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会；在组织分公司党员干部开展“四强四优”活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展“四强四优”活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

二、精心设计，科学组织，尽心尽责地抓好各项工作

20\_年对我们公司来说是极不平凡的一年，也是我在生产组织上最为困难的一年。由于受世界经济危机的风暴影响，各项费用不断的上涨等诸多不利因素的影响，制约着生产的全面展开。面对困难，我一方面认真分析生产形势，积极采取措施，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了生产的顺利进行，圆满地完成了各项施工生产任务，我主要从以下几个方面来抓的：

1．以生产经营为主线抓好生产运行管理

任何一个公司发展的中心环节就是生产，脱离了生产其他的说辞都是空白的，今年我主要负责分公司的生产工作。针对分公司的实际情况，采取了以技术革新管理为主线抓好生产管理，紧紧围绕市场营销开展工作，（1）做好市场调研工作，确认市场的竞争程度和公司产品所处的位置，及时进行生产调整，充分整合资源打造核心竞争优势，作好生产产品的长期发展和开发；（2）开展科技创新活动，不断开发新产品，让公司在激烈竞争的市场上站稳脚；（3）积极响应集团公司提出“一争、二改、三确保”为主题的劳动竞赛活动（一争：争创先进集体、争当十大标兵、争做先进个人。二改：每个员工至少落实一项改进活动；每个单位围绕本单位实际工作至少提出一项操作性强的改进意见并切实落实。三确保：确保安全指标同比下降50%，确保质量损失金额同比下降50%，确保经营目标任务圆满完成），为确保劳动竞赛顺利进行，分公司加强了竞赛活动的组织领导，出台了劳动竞赛实施办法、各项考核评比办法及相关细则；干部职工踊跃参加，活动中我分公司合理化建议27条，其中我提出4条建议，有8条建议在整改中；通过活动有效的起到了鞭策后进、鼓励先进的作用。

（4）在生产管理上做到:三个坚持.两个要求，即,坚持从计划作业指挥生产,坚持每周一.三.五早会检查生产.指导生产,坚持现场督促指导生产,要求执行力.要求质量保证按时完成,并主动配合加工车间.六车间按月完成生产任务。做到生产管理有计划、有次序，有安排、有检查，保质保量保安全地完成各项生产任务。在立足本职的情况下，还协助其他车间完成公司下达的各项任务。（5）靠前指挥，及时解决问题。在生产中，为了及时掌握生产进展的第一手材料，深入一线，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，大大地提高了工作效率，有效地促进了各个生产的进度。全年开发新产品个，完成经济利润350万元，上缴利润50万元，有效的促进了公司的发展。

2、加强安全管理工作，做到生产无事故。

安全生产工作是电力企业稳定发展的基础工作，是电力企业永恒主题。我深刻地认识到安全是基础，设备是重点，管理是关键，人员是保证的真谛。坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对安全生产的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；今年在安全管理工作上我积极推进6s管理，即为了树立我公司良好的外部形象，在全公司范围内全面推行整理（seiri）、整顿（seiton）、清扫（seiso）、清洁（seiketsu）、素养（shitsuke）、安全（safety）的6s管理模式，我将6s管理活动分四个阶段进行开展，即宣传发动阶段、全面实施阶段、总结提高阶段、巩固成果阶段，通过6s管理，改善了我公司办公环境和生产现场面貌，提升了全体员工的工作品质，树立了我公司良好的外部形象；今年6月份，我们还结合全国安全生产月的契机，在分公司开展了大战六月劳动竞赛及产品外观质量竞赛活动，通过竞赛，大大激发了职工的主人翁责任感。全年没有发生一起安全事故，确保全公司安全管理工作的平稳运行。

三、廉洁自律，严格把关

在工作中我严格要求自己，遵守廉洁自律，守原则，讲公道，时刻提醒自己，“不能忘记党的教导和公司对我的期待”，对于分公司生产上发生的每一笔费用，都要深入把关，不该花的钱坚决不花，要花的钱也要想法降低成本，时刻不忘公司的组织纪律，一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对自己能够严格要求，严以律己。

四、今后努力的方向

回顾过去的一年，自己在工作上许多的不取得了一些成绩，但是我清楚知道我的工作还存在着足之处，如

1、工作中态度急躁，过于追求完美；

2、在激烈的竞争市场还没有找到有效的运行机制；今后努力方向。一是要围绕公司发展的中心，突出重点，抓好分公司的生产工作；二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象。

一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是大家齐心努力工作的成果，在今后的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮大贡献自己的力量。以上是我一年来的工作述职。篇三：20\_年公司副经理年度工作总结

公司副经理年度工作总结 时光飞逝，20\_年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理工作及内部日常管理工作，一年来，我紧密团结在公司党政周围，动员和带领分公司干部职工，团结一心，积极进取，经全体干部和职工同志们的共同努力下，圆满的完成公司下达各项生产任务，取得了优异的成绩，为进一步履行好职责，现就20\_年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

一、加强政治学习，不断提高政治思想水平和业务水平

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地；一年来，我始终将公司“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织和参与公司开展的“争创“四强”党组织，争做“四优”\_员”活动，对“四强四优”活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会；在组织分公司党员干部开展“四强四优”活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展“四强四优”活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

二、精心设计，科学组织，尽心尽责地抓好各项工作

20\_年对我们公司来说是极不平凡的一年，也是我在生产组织上最为困难的一年。由于受世界经济危机的风暴影响，各项费用不断的上涨等诸多不利因素的影响，制约着生产的全面展开。面对困难，我一方面认真分析生产形势，积极采取措施，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了生产的顺利进行，圆满地完成了各项施工生产任务，我主要从以下几个方面来抓的：

1．以生产经营为主线抓好生产运行管理

任何一个公司发展的中心环节就是生产，脱离了生产其他的说辞都是空白的，今年我主要负责分公司的生产工作。针对分公司的实际情况，采取了以技术革新管理为主线抓好生产管理，紧紧围绕市场营销开展工作，（1）做好市场调研工作，确认市场的竞争程度和公司产品所处的位置，及时进行生产调整，充分整合资源打造核心竞争优势，作好生产产品的长期发展和开发；（2）开展科技创新活动，不断开发新产品，让公司在激烈竞争的市场上站稳脚；（3）积极响应集团公司提出“一争、二改、三确保”为主题的劳动竞赛活动（一争：争创先进集体、争当十大标兵、争做先进个人。二改：每个员工至少落实一项改进活动；每个单位围绕本单位实际工作至少提出一项操作性强的改进意见并切实落实。三确保：确保安全指标同比下降50%，确保质量损失金额同比下降50%，确保经营目标任务圆满完成），为确保劳动 2 竞赛顺利进行，分公司加强了竞赛活动的组织领导，出台了劳动竞赛实施办法、各项考核评比办法及相关细则；干部职工踊跃参加，活动中我分公司合理化建议27条，其中我提出4条建议，有8条建议在整改中；通过活动有效的起到了鞭策后进、鼓励先进的作用。（4）在生产管理上做到:三个坚持.两个要求，即,坚持从计划作业指挥生产,坚持每周一.三.五早会检查生产.指导生产,坚持现场督促指导生产,要求执行力.要求质量保证按时完成,并主动配合加工车间.六车间按月完成生产任务。做到生产管理有计划、有次序，有安排、有检查，保质保量保安全地完成各项生产任务。在立足本职的情况下，还协助其他车间完成公司下达的各项任务。（5）靠前指挥，及时解决问题。在生产中，为了及时掌握生产进展的第一手材料，深入一线，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，大大地提高了工作效率，有效地促进了各个生产的进度。全年开发新产品个，完成经济利润350万元，上缴利润50万元，有效的促进了公司的发展。

2、加强安全管理工作，做到生产无事故。

三、廉洁自律，严格把关

在工作中我严格要求自己，遵守廉洁自律，守原则，讲公道，时刻提醒自己，“不能忘记党的教导和公司对我的期待”，对于分公司生产上发生的每一笔费用，都要深入把关，不该花的钱坚决不花，要花的钱也要想法降低成本，时刻不忘公司的组织纪律，一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对自己能够严格要求，严以律己。

四、今后努力的方向

回顾过去的一年，自己在工作上许多的不取得了一些成绩，但是我清楚知道我的工作还存在着足之处，如

1、工作中态度急躁，过于追求完美；

2、在激烈的竞争市场还没有找到有效的运行机制；今后努力方向。一是要围绕公司发展的中心，突出重点，抓好分公司的生产工作；二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象。3 一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是大家齐心努力工作的成果，在今后的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮大贡献自己的力量。以上是我一年来的工作述职。

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意！！4

**运营副总工作总结4**

在xx工作的这段时间里，我秉承自己一贯固有的踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为企业服务，把自己多年来学习和实践的经验用在工作中，严于律己，克尽职守；在领导支持及同事的配合下，较圆满地完成了所承担的任务，在思想觉悟和工作能力上都取得了一定进步，为今后工作和学习打下良好基础。下面就任职以来的从参谋、承办、管理、协调督办等方面的情况总结如下：

>一、概述

任职期间，较圆满地完成了应负责的本职工作任务和领导布置的临时任务。

>二、履行职责情况及工作中取得的成绩

清晰定位，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的“政”，就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生履职或者越位，何况所要协调工作的对象都是公司领导，自己的上级、同级和下级，在实际工作中我的作法是：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。具体从以下几方面开展工作：

1.受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理负责；

2.及时传达贯彻上级和公司有关会议、文件、批示精神；

3.组织安排公司各种会议，负责并督促会议决议的贯彻落实，并对各部门情况及时跟进反馈；

4.及时组织完成总经理、公司所需文件的起草，有关材料的拟制；

5.受总经理委托，协调公司领导之间、系统各职能部门之间，分公司之间的工作；

6.圆满地完成公司来访团体的商务接待工作；

7.处理各类来电及信访工作，解除总经理为琐事缠身的困扰，使其可集中精力执行公司经营决策；

8.为发挥好参谋助手作用，积极搜集相关信息，分类整理；经常深入调查研究，了解和全面掌握实际情况，在实际工作中注意，利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求公司相关部门的意见；为领导相关工作参好谋、献好策。

在领导支持和同事的配合下，通过自身的努力，在工作上也取得了一定成绩：

1.针对公司印刷的表格，规范了非受控表格的编号方式，并将公司所有非受控表格进行汇总、编码；

2.针对公司内部公文的收发、格式等不规范现象，出台了《xx管理规范》，并完成了对各部门《xx管理规范》的宣贯培训，为公司公文的良好运作奠定了坚实的基础；

3.为顺应董事会成立文控中心的旨意，规范公司文件、资料的统一管理，制订了《xx管理办法》；

4.为规范公司印章的使用及管理，制定并颁布了《印章管理办法》。

>三、遵章守纪情况

1、工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，无违章违纪现象，不做有损公司利益的事情；

2、团结同事，能通过沟通的方式解决工作中存在的问题；任职以来未曾出现差错了。

>四、个人存在的不足

x个月来，虽然作了一些应该做的工作，这与公司的正确领导和各部门同事的大力支持是密不可分的，但细想起来，仍然存在一些问题，主要是：

1.调查研究深入还不够，有些情况没有及时地掌握，以致为领导参谋、决策还不到位；

2.在工作中偶尔会情绪化，有急于求成的现象。

>五、未来工作展望及设想

1.通过几个月时间的了解，我发现目前公司在部门归属、组织结构、人员设置等方面存在着弊端，各部门之间缺少有效监督和制衡的机制，各级员工责任感不强，甚至相互推委。应当制定明确的岗位职责，把工作责任到人，并通过领导的以身作则，可以在公司内形成一种敢于批评和自我批评的风气，真正做到出了问题有人负责，有人指正；

2.牵头对公司各系统、部门所有文件进行一次全面清理工作，并将各部门文件纳入文控管理：

通过观察了解，各个系统的历史文件（含制度、规范）从未进行过清理工作。据此现象，我希望通过领导的支持，针对公司文书方面实行改革，由总经办牵头，要求各个部门将各自的文件清理，列出清单，过期失效的文件按程序进行销毁，而部分失效的文件则需要完善和改进，由部门负责人拟出修订计划表，提交给总经办，总经办按计划表跟进催办落实。公司文件无累赘，保持顺畅、规范，以达到高效运作的目的。并将各部门整理后的文件纳入文控管理。

3.优化公司各系统之间运作及衔接流程：

（1）结合公司实情，拟制《会议管理制度》以提高会议质量、降低会议成本，在实际操作中可主要采取四个方面的措施：

①控制会：

结合公司生产实际，认真贯彻公司《会议管理制度》中规定的会议审批程序，哪些会议能开，哪些不能开，哪些可以合并开，对会议参加的人员、内容、时间都进行严格把关，尤其是让各系统/部门负责人参加的会议，必须要经过公司主要领导同意才能开，从而控制了会议的数量，保证了会议的质量。

②少开会：

开会是推动工作的重要方法，但不是方法。在工作协调中、本着向公司服务的精神和意识，凡有些工作打个电话，发个通知就可解决的问题，就坚决不安排开会，做到了既少开会或不开会又保证了工作进行有序。

③开短会：

每次安排会议前，都按领导的意图，事先确定议题，并提前通知，对于临时动议的，不予安排，缩短会议时间。

④开实会

开会是一件非常严肃的事情，为了使会议起到预定效果和解决实际问题，一是要做到会前要准备实、准备充分，坚持杜绝漏洞；二是要做到内容实；三是形式实；最后是效果实，对于会议精神和领导提出的要求，会后注意进行检查和督办，保证会议精神落到实处。

**运营副总工作总结5**

进行11月份以来，我矿在1220和905巷分别上马了掘进机，1220使用EBZ200掘进机，905使用EBZ160掘进机。再就是在903巷、591巷新开了进综采设备巷道。全矿井下工作均围绕掘进机运行及综采按时上马展开。11月份我认真执行矿领导的工作安排，以岗位标准严格要求自己，履行职责，坚持“安全第一”的指导方针，努力工作，认真完成领导安排的任务。11月份所作工作如下：

>一、认真学习安全管理知识

提高自己的专业技术水平11月份，我在繁忙的工作之余，学习了《矿井安全质量标准化工作经验汇编》、《煤矿安全规程》以及EBZ200和EBZ160掘进机使用说明书，结合自己多年来的工作经验感到新的知识又充实了自己；再就是继续学习大同大学采矿专业本科函授班的相关专业知识，顺利通过考试，争取在明年顺利取得本科文凭达到专业技术水准。以后更好的服务于我矿安全生产。

>二、注重实际工作

深入井下现场进行安全管理11月以来，井下部署调整，新上的掘进机和新开巷道服务整个矿井下一步建设，管好用好新设备，抓好机掘巷安全管理是重中之中。

参与矿组织的安全大排查，并对所查隐患进行“五定”处理。

深入井下现场，对照管理制度、作业规程查找现场工作中存在的不足，并督促施工人员按章作业，杜绝违章。

认真执行矿跟班作业管理制度，按照矿排定的跟班表，按时跟班作业，完成跟班工作任务。

>三、加强培训学习

整理了培训资料，按培训大刚、培训方案要求，组织对施工作业人员进行了安全知识培训学习，进一步提高了员工的整体工作能力，熟悉了作业规程，为今后的安全作业奠定了坚实的基础。新培训了安检人员，并组织了考试，完善了井下安检队伍。

>四、发挥干部的模范带头作用及时完成领导交给的各项任务

我在搞好安全技术管理的同时，身为副总，深入在生产第一线与职工打成一片，吃苦在前。老是提醒自己作为一名党员，在任何的时候都要起到模范带头作用，以自己的行动去号召大家积极搞好本职工作。在完成安全管理资料的同时，保证超额完成矿上下达的入井指标，养成了良好的工作习惯。

>五、与职工群众团结一致、乐于助人、整体素质有较快提高

发挥团队精神和作风，形成活力，有一种积极向上的干劲，是我一直所重视的一项重要工作，作为安全副总我始终坚持自我的个人修养的完善和提高。一是不断学习专业知识，不断进取，按安全副总标准严格要求自己，要求别人作到的我要首先作到。二是团结同事，与大家勾通，研究工作中存在的问题，共同提高，研究制定切实可行的方案、措施，为建设峪沟倾尽自己最大的努力。

一个月来，我按照集团公司的要求三分之一学习，入井跟班各班次数均达到三分之一要求。虽然时间不够，但我利用晚上的时间补上。努力学习新的知识，提高自己的专业技术水平。在以后的工作中我要认真的总结工作中的经验与不足，找出差距，努力学习，提高自己的综合素质，争取为矿井建设多做贡献。

**运营副总工作总结6**

慌张而忙碌的20xx年即将过去，作为公司主管工作的副总经理，我可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。盘点这一年来的工作，有艰辛的汗水和泪水，更有收获硕果的成功和喜悦。下面，现将本人一年来履行岗位职责情况和党风廉政建设执行情况总结如下，请指正：

>一、20xx工作回顾

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。我积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路。20xx年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标：

（一）完成xx的投标任务并顺利中标。20xx年年底，公司一直跟踪的xx通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于xx、xx与公司之间，进行多方面的沟通协调；另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，xx于20xx年x月x日顺利中标；

（二）精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程；

（三）经营成绩稳步提升要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在20xx年x月份接到xx投标信息时，由于xx项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，xx于20xx年x月x日成功中标，中标额达x亿元；

（四）在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违纪现象的发生。

>二、工作中存在的不足

①管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后；

②管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”；

③苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

>三、下一步的工作打算

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

（一）加强理论学习，提高管理水平：

本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

（二）改进工作作风：

坚持求真务实，努力把工作做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

（三）营造和谐的工作环境：

保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的中心工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

**运营副总工作总结7**

转眼间20xx年即将结束，新的一年就要来临，在这一年行政部在公司领导和郑总的带领下，行政部人员紧紧围绕理顺工作，监督管理、服务公司及各部门等工作要点，强化管理，充分发挥好行政部工作承上启下、联系协调沟通和服务各部门的前提下，履行各项工作职能，并与公司同事共同努力，基本达到了一定工作目标，较好完成了公司下达的各项工作任务，回顾这一年工作，有成绩也有不足，现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

>一、加强自身学习，提高行政管理水平

20xx年，我认真学习，完善自我，珍惜自己的岗位，认真学习公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高行政管理水平，在思想上、工作上、行动上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于公司，把公司利益放在各项工作的首位，时刻维护公司的利益。我培养自己吃苦耐劳、爱岗敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得公司领导和员工的满意。

>二、尽心尽职工作，完成全部工作任务

作为行政部副经理，我以身作则，负责集团本部公司的日常行政事务管理工作。我深刻认识到各项行政管理工作都是公司的重要工作，都是为集团本部以及各部门后勤保障服务的。为此，我增强自己的工作责任心和工作紧迫感，按照公司的工作精神和工作要求，刻苦勤奋、尽心尽职工作，全面完成本职工作任务，取得较好成绩，着重做好以下三方面工作：

一是完成行政部门全年工作计划，完成20xx年行政部门全年预算，完成节能减排管理制度和物业部门管理制度，完成x总和行政部、物业部、全体人员工作岗位职责说明，修订行政部门工作考核制度和编制会议室管理制度。完成全年酒店结算及公章管理制度，按工作流程执行，完成办公用品、日用品等耗材采购工作，完成办公室的各项管理工作，涉及规章制度的健全和完善，各类报表的汇总存档工作。完成其他部门的服务计划。20xx年行政工作的宗旨就是搞好服务，为公司发展做好了后勤保障工作。认真完成领导交办各种会议通知、会务安排、公务招待安排等工作，节假日值班安排以及车辆管理。这些工作的完成，对促进行政部门工作发展，促进管理制度化、规范化起到积极作用，有效提高工作效率和工作质量。

二是完成外联协调沟通工作，做好20xx年集团本部以及公司商标跟踪工作，解决员工子女就学问题，使员工不必担心子女读书，能够安心从事工作。完成全年各节假日放假通知工作，积极配合物业部门做好集团本部、员工宿舍卫生安全检查，做好迎接新春布置工作。完成了普查集团本部产权跟踪工作，完成固定资产及办公用品盘点工作。春节期间慰问、走访相关单位，增进公司与相关单位的感情，为公司行政部更好地开展工作，打下良好的关系。

三是完成集团本部停车管理规定，解决了集团本部停车无序状况，确保本大厦交通安全。完成修订车辆改革方案，修订车辆费用以及各公司、部门费用分摊规定，虽然两项方案和规定没有得不到原财务领导采纳，但为公司车辆管理工作奠定了一定基础。

>三、加强作风建设，做到刻苦勤奋工作

作为一名行政部副经理，要树立自己形象更要完成公司交待各项行政事务工作任务，才能获得公司领导和各部门及全体员工的肯定。我加强作风建设，以良好的工作态度对待每项工作，认真对待每一项工作，要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为集团公司和员工服务。我遵守集团公司工作纪律，端正工作态度，具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，不敷衍塞责，不做表面文章，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作。

我讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效。我强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，抓紧时机、加快节奏、提高效率和工作进度。我坚持依法办事，按照集团公司的工作精神和有关规定，认真履行职能，加强调查研究，提高决策科学性，大力推进行政事务公开，提高行政管理的透明度，促进各项工作发展，力争取得良好成绩。

>四、对加强集团本部管理工作的几点建议

1、20xx年行政部、人事部两部门职责分工不明确，存在管理不顺、效率不高的问题，影响行政部、人事部的工作发展，建议集团公司明确行政部、人事部两部门职责，以利于20xx年行政部、人事部顺利开展工作。

2、车改实施方案即没有彻底垄断，公司还增加财力、人力、信息系统，信息部特为享受车补领导建立一个专用系统，而且公司每月提出一部分资金，享受车补领导作为月产生车辆费用作运转。公司现在是非常时期，每月提出小金额不成问题，但这说明了一个问题，国有单位已经不存在大锅饭，而我们公司大锅饭观念还没转变。车改目的即没有全垄断，也没有减轻工作量，而且增加财力，人力、信息跟踪，这说明，享受大锅饭已经习惯了。建议“一刀切”，“把水抽干”办法，享受车补的领导，每月发生车辆费用按月、季或年度报销，抵销车补计算办法。减少公司经济、财力、人力和信息系统负担。

3、员工手册包括考勤制度、奖惩制度、薪酬福利考核等基本人事制度等，员工手册需要员工、决策者确认签字后执行，在相当程度上降低了用人风险。但是目前员工手册没有任何领导确认、决策者并没批准已实施两年之久，说明公司管理制度不够完善，应加强管理力度，建立监督机制。

4、增强管理制度的执行力度。20xx-20xx年各公司向集团本部借用公务车，车辆费用分摊问题，一直没有得到兑现。我提出分摊方案，提交部门直接领导及原财务领导，两项方案全部被流产。20xx-20xx年集团本部一直承担xx、xx公务车辆费用，有些领导以公司利益做人情，权力是有效语言，在他们思想观念中，集团本部应当承担一切费用。要采用亲兄弟明算账办法，为了公司发展取销大锅饭思想，向本部借用公务车应该承担费用买单。公司管理制度得不到有效实施，要增强管理制度的执行力度及上传下达意识，确保各项管理制度执行到位，增强制度的权威。

20xx年，我认真努力工作，虽然完成任务取得较好成绩，但是与公司领导和员工的要求相比，还是存在一定不足问题，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项行政工作登上新台价，为公司可持续发展做出应有的贡献。

**运营副总工作总结8**

各位领导、同志们：

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间，xx年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为xx事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就xx事业部市场经营状况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙xx及各位领导厚爱，从xx年xx月担任xx事业部营销副总，进入xx事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留xx万元（基本上无法收回），应收款遗留xx万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了xx、xx、xx应收款共计xx万元。并就xx公司要求的质量索赔事宜同xx高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在xx的理解、支持、配合下，至xx年xx月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失xx万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在xx新开发的客户中，成功地处理好了同xx的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同xx分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和xx公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们公司的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对xx事业部的指示，为xx事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1—xx月份产品销售额同比去年同期增长了。总而言之，这离不开集团的领导，特别是xx兼任事业部总经理后的英明决策。在担任xx事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户xx公司产品、法国xx产品、xx产品都非常稳定，xx系列产品已经全面投产，订单也增加了。而xx的产品实现了系列化，xx产品也已经全面投产。

下半年，遵照xx总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的xx、xx及正在联络的xx及xx几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为xx年xx事业部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：

1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；

2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；

3、加强组织协调能力；

4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；

5、继续加强国内市场开拓工作。

以上是我的汇报，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在xx事业部发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！范文仅供参考感谢浏览

**运营副总工作总结9**

本人自20XX年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将本人20XX年度思想作风建设、工作履职、廉洁从业等方面的情况述职报告如下，有不妥之处，恳请批评指正。

>一、加强理论学习，努力提高履职能力

1.注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高。20XX年以来，自己认真学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2.发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群众的监督。

3.发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。本人严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精大细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场;手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4.转作风，增强凝聚力。20XX年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探讨新的销售工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们工作和生活中的困难，使他们更加轻松快乐的投入工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

>二、坚持求真务实的工作作风，尽心尽力做好分管工作走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管工作。

1.积极推进营销管理体制创新，为营销工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了《20XX年下半年营销中心经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2.强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的\'积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用;对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3.适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出;对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高;对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4.深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标;中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5.强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。

**运营副总工作总结10**

20\_年度工作总结

公司副总经理岗位

工作总结 不知不觉中，见证着公司飞越发展的20\_年已经过去，充满希望的20\_年终于来临。回首20\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、通宵备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年年的主要工作总结如下：

一、管理实践

20\_年11月4日，对于我可以说是一个可以铭记一生的日子，就在这一天，我肩负着公司领导和全体员工的厚爱和期望，被公司正式任命为公司副总经理，分管行政、技术部门及项目执行，这既是公司上下同仁对我的错爱，也是公司对我在\*\*三年来工作的高度肯定。想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。短短三年，我从普通岗位迅速成长为公司管理高层，这就导致了我理论知识缺乏，实践经验不足的种种难题。如何快速提高自己的管理知识、更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将尤为重要。在初任公司副总这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的管理职能，迅速提高了自己的管理才能，也钻研了一套属于自己的管理方法。并以雷厉风行、以身作则的管理作风得到了公司领导和同事的一致认同。

二、突出成绩

在公司管理方面：（1）、主持制订并监督实行了公司新的业务提成制度、卫生区域责任制度。（2）、采用新的指纹考勤系统，杜绝代打卡等现象发生。（3）、完善并主持了公司新员工培训方案。（4）、带领人事部门顺利完成公司的年度招聘计划。（5）、强化办公室管理工作，以身作则，在员工中起到了很好的表率作用。（6）、推行项目小组、项目会议制度，合理分配及协调部门工作。（8）明确策划部在平面及影视出品过程中的职能，由策划部参与项目组，并对设计影视的风格定位负责。（9）、明确项目管理和部门管理职能，较大项目公司高层直接参与项目小组。

（6）、撰写\*\*\*\*\*电业局电视宣传片分镜头脚本，拟定拍摄大纲。（7）、公司历史资料、技术部门历史文件、公司航拍资料的整理、归类、保存等工作。

三、存在不足

1．个人修养、基本素质还需要进一步加强。

2．对公司的管理还需进一步加强。由于历史的原因，进行严格的、全面的现代企业管理，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

3．对员工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依赖心强等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要作。

在今后的工作中，我将努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务及管理水平，做好自己的本职工作，争取为\*\*的再次跨越腾飞做出更大的贡献！

**运营副总工作总结11**

去年以来，我在采煤一区区长、支部书记双重工作岗位上，以党员的标准严格要求自己，认真履行职责，克服安全生产过程中的多重困难因素，坚持“安全第一”的指导方针，努力组织生产，带领全区同志团结一心，顽强拼搏。较好的完成了上级领导交给的各项任务。一年来我主要做了以下几个方面的工作：

>一.认真学习采矿知识

丰富和提高自己的专业技术水平这段时间，我在繁忙的工作之余，刻苦学习了《采矿学》《采矿工程设计》等专业书籍，结合自己多年来的工作经验感到自己的水平有较快的进步，同时通过自学考取了中国矿业大学采矿专业本科函授班，现在正在上课，接受正规的专业教育。争取在两三年之内取得本科文凭达到专业技术水准。更好的服务于安全生产的需求。

>二.注重实际工作，用技术灵活指挥生产

半年来，我带领采没一区先后在3113和3109及3115工作面进行回采工作，在生产过程中遇到了许多恶劣的复杂的地质条件，但没有被困难所吓倒，而是迎难而上，永不服输，在多次工作面装面、收角、过断层、透窝等特殊条件下，想法设法去解决安全生产过程中所出现的难题，象在3113工作面遇到落差5米左右的断层时，采取切割的方法分段开采，既排除了隐患又提高了煤质，保证了正常的安全生产，在3109工作面的机组安装和拆卸过程中，严格措施的落实和贯彻，盯住现场不失控，保证了大型设备安装的顺利实施，在3115工作面的装面期间遇到了落差一米多的构造和3米的断层，就采取了强行推过的方法和断开卧底对接的方法，使装面顺利的安全成功。

>三.发挥干部的模范带头作用

率先垂范埋头苦干一年来，我在搞好技术方面的同时，身为区长，深入在生产第一线与职工同上同下，与群众打成一片，吃苦在前。一是作为一名党员，在任何的时候都要起到模范带头作用，以自己的行动去号召大家积极搞好本职工作，在3109工作面切割巷透窝的关键时刻，我盯住现场20个小时，三个班次没有离开现场，使巷道安全透窝并提前两个班次。在3115工作面装面的过程中遇到了煤层急剧变化，为了将装面顺利进行，达到规程要求，我又是在现场中即指挥生产又带头实干，使工作面快速的进入回采阶段，提高了原煤产量。二是不计较个人得失，默默无闻的干好本职工作，一年来，我每个月的下井的个数都达到22个以上，11月份下井25天，已经养成了良好的工作习惯，

>四、与职工群众团结一致

乐于助人整体素质有较快提高发挥团队精神和作风，形成活力，有一种积极向上的干劲，

是我一直所重视的一向重要工作，作为支部书记我始终坚持自我的个人修养的完善和提高。一是学习党的章程，时刻以党员的标准严格要求自己，要求别人作到的我要首先作到。二是团结职工群众，与大家聊天谈心，解释他们所困惑的一些问题，作好他们的思想工作，让大家甩掉思想包袱，为建设柳泉作出自己的成绩。特别是在9、10两个月效益比较底的时候，部分职工不愿上班，在这种情况下，我就到他们的宿舍与其交流，或者用电话联系稳定其思想，要大家看到矿井未来的发展和前景。不能目光短浅，只看眼前的一点。三是发扬民主作风，对于区队的大事和小事与班子成员集体研究和讨论。严格按上级的要求进行落实。自己的一言一行，一举一动都要有利于团结和进步。

回顾这半年来的工作，我还存在着许多不足之处。一是学习专业知识的时间和精力不够。技术水平还需尽快提高。二是管理上有薄弱环节，柔性有余，刚性不足。三是在以后的工作中我要认真的总结，找出差距和不足，努力学习，提高自己的综合素质，为矿井的发展做出更多的贡献。

**运营副总工作总结12**

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年年8月份到公司，xx年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将21年主要的工作情况述职如下：

>一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1元;实际完成元，未完成全年销售计划。

>二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿1年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

>三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段;巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

>四、形成“总问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

>五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是9年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

**运营副总工作总结13**

我在大学学习的是工程监理专业，因此，毕业之后，我顺利的投身于工程监理工作中去。随着时间的流逝，从毕业后参加工作到现在已有三年的时间了，在这三年里，我不仅巩固了大学里学习到的知识，还从工作中掌握很多新知识，并且在单位领导的精心培育和教导下，自身也不断的努力，无论是思想方面、学习方面还是工作能力方面，都取得了长足的发展及巨大的收获。

在学习上，自参加工作以来我一直严格要求自己，认真对待自己的工作，并给自己一个正确的定位。工作中我时刻牢记要在工作中不断地学习，将理论与实际的工作很好的结合在一起。在工作中不断地改变自我，适时地对自己提出不同的要求，在工作中不断总结经验，提升自身工作能力的同时，也在工作中不断地学习、成长。

在工作中，工作之初，为了能在最短的时间内进入到监理员的状态以便在今后的工作中能更好的完成本职工作，在工作之余四处收集资料，并多方面向前辈们了解监理的工作难点及要点。回顾三年来的监理工作，让我体会最深的是做好监理工作，就必须严格认真，有很强的责任心，不管多么复杂的工程只要我们能够一丝不苟地按照规范、大纲、细则进行监理活动，就能全面的掌握整个工程动态，控制整个工程质量及安全;同时我们要具备较高的业务素质，就能对每一工序，每一环节，做到事前提示，将可能出现的质量(安全)问题消灭在萌芽状态，并对可能造成质量(安全)隐患的环节事先防范，这两点对我们的监理工作大有帮助，使整个工程做到少出错少改正。

在领导的关怀和同事的支持与帮助下，经过不断的努力与实践，我具备了一定的专业能力，并且在今后的工作中仍要加强学习、克服困难，不断地提高专业技术水平，不断地加强理论知识的学习，尤其是新技术、新规范的学习，严格要求自己，不断求实创新，积累工作经验，培养工作能力，争取取得更好的成绩。

**运营副总工作总结14**

紧张繁忙20XX年即将过去，《矿业集团》的房地产项目即将迎来全面发展的20XX年;正是这充满机会与挑战的房地产市场，给了我一个参与《矿业集团》发展的机会。自今年x月受聘xx房地产开发公司总工程师后，在董事长的领导下,以及公司各部门领导和全体员工的帮助下，我以一个职业经理人的工作态度一直认真履行着自己的职责。

>一、20XX年工作总结

(一)明确自己职责(总工程师的职责)有的放矢工作

1、主要职责是为集团开发项目提供决策依据：负责集团开发项目策划定位、可行性研究、实施方案的编制与研讨，为集团所开发项目把关;

2、全程参与项目实施管理：

1)对项目定位、营销策划、方案规划、销售方案、施工方案、施工图设计等进行审核与督导;

2)招投标阶段(设计、施工、监理、设备采购、材料供应等)的技术标书评审与合同中技术部分的审核与鉴定;

3)直接参与施工阶段的安全文明施工、技术质量监督、施工进度监管，制定各项管理制度;负责组织处理项目部工作中出现的技术问题。

4)负责制定本部门工作目标、工作计划，并组织实施。对实施情况进行检查、总结、汇报。检查合同执行情况，组织参加工程的施工巡查、抽验、联检、检测、阶段性验收和竣工验收。

5)在总经理授权范围内代替总经理审批项目部报送的技术文件。贯彻实施工程建设标准、规范、规程。主持处理工程中的重大技术问题、安全事故、专家论证等专题会议;协调相关单位(部门)的技术工作。组织对本部门的绩效考核。

6)协助总经理完成项目定位、营销策划、广告宣传、施工管理、售后服务审核。做好项目交竣后的善后工作。

(二)入职后完成工作情况总结

本人在入职的一年多时间里，尽我个人所能一直在努力完成公司领导交办的各项工作。从今年x月份开始公司领导安排我主要跟进xx项目的开发推进。认真研究该项目的各项特点，针对项目的问题提出个人建议，使项目尽量规避弱点，发挥项目优势;与公司领导共同商议解决方案，并逐步实施。在参与xx项目管理后，根据本项目合资开发的特点，编制了合资公司的基本管理流程及各部门、各岗位工作职责，推荐公司参考。根据项目开发需要，编制了项目总体开发进度计划报公司领导参考。编制完成了本项目的成本核算。

同时配合公司领导跟进xx项目，开展市场调研提出个人意见供公司领导参考;编制了xx项目的成本核算报告提交公司领导。配合固始项目推进，提出个人修改建议。配合货站街项目推进等。每项具体工作都逐一向公司领导做了详细汇报，在此不再赘述。完成了大量的文案工作，为各个项目开发提供参考，做的了尽职尽责。

在xx项目推进中主动联系办事处、村委会、\_、建设局、设计院等相关单位，为项目推进与各方协调，取得了场地渣土开工清运、文物勘探备案以及项目实施中必须公开招标的要素等成果。

>二、明年工作计划

(一)努力学习公司文化，不断提高自身素质和综合能力

因本人多年的职业经理人工作环境，缺少政治学习及政治素质的提高，自参加《矿业集团》后，认真参加公司的每次政治学习，感受至深，对自身政治素质的提高起到决定性作用。入职这一年来对《矿业集团》的公司文化有更深的了解。我会认真遵守集团的各项规章制度完成职责范围内的各种任务，绝不违反集团各项规章制度，在今后的工作中还要不断学习努力提高自身素质，为我在下一步完成公司各项工作任务打下良好的政治基础，认真完成本职工作及公司交办的各项工作。

(二)抓好项目实施

国安房地产开发公司的每个开发项目，都是集团发展的总重之中;所以，我要发挥个人在专业技能上的特长，按照集团公司整体发展的计划，有步骤的稳步推进计划实施，确保每个项目顺利开发。

首先需要实

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