# 总经理致辞(5篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-08-14

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。总经理致辞篇一大家好!一、自我介绍我...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**总经理致辞篇一**

大家好!

一、自我介绍

我叫x，是山西x中汽贸进口x的负责人。

二、公司介绍

x于x年2月开始筹备，5月11日正式营业，至今已有半年有余。x是山西最大的一家集进口美规、中东及中规高端车包括奔驰、宝马、保时捷、福特猛禽、丰田塞纳霸道等名车于一体的专业销售公司。

三、

工作总结

在过去的半年多的时间里，在董事长和韩总的关心、帮助下，x在逐渐成长壮大。记得在今年的开业之初，董事长亲自带领我和资源部经理去天津保税区考察市场，天津港有几百家进口车经销商，我们就这样一家一家的过，一家一家的谈，最终确定了几家大型的进口车商做为我们的合作伙伴。事后有经销商的老总谈及此事任然佩服我们董事长，他说还没有见过哪个董事长能放下身价，这样严谨认真，也正是董事长严谨认真的工作态度影响着我和我们的团队。

x做为一种新型的销售模式，在我们创业之初也遇到了许多困难。与我们熟知的4s店销售模式不同，因为港口车型、配置众多，而客户的需求也不尽相同，这就要求销售顾问具备更深厚的产品知识和销售功底以及对市场行情的把脉。不仅是展厅有什么车卖什么车，而是在除满足客户需求外，要引导客户的需求，这就对销售顾问有更高标准的要求。举例来说，仅奔驰一个品牌就有美规、中规近20个级别几十个车型配置。在没有专业培训讲师的情况下，每个销售顾问扮演成讲师，收集各种车型的资料，每天进行产品轮训。记得有个销售顾问在极大压力下质问我：谁家的销售顾问只卖车就行了，还干这个?我说：咱家的!我们只能去克服困难，而不能让困难把我们克服!在此，我非常感激陪我一起走过来的兄弟姐妹，你们都是好样的!谢谢你们!

四、市场分析及明年计划

进口高端车市场需求依然旺盛。在一线城市，一家成熟的综合展厅，一年的中高端车销售量可达近千台，而我们x做为山西最大的综合展厅，市场潜力远远还没有挖掘出来，这需要我们在未来的日子里更加努力，用心经营，才可以打出我们的品牌与口碑。才能让“买进口车到x，修进口车还是到x”深入人心，口碑相传。用我们的真诚和专业赢得客户，保持创业的这股劲头，把x做大、做强!谢谢!

**总经理致辞篇二**

尊敬的各位来宾、位各同仁：

大家好！

今天，我们欢聚一堂，共庆丰收的喜悦！首先我谨代表xx公司的全体同仁，向参加年会的各位来宾表示衷心的感谢与热烈的欢迎！正是因为您们的大力支持和帮助，才会有我们的今天；同时向敢争敢拼、锐意进取的全体同仁、及长期在幕后为我们的发展事业默默奉献的所有家属致以崇高的敬意和由衷的感谢！

回顾20xx年，对于我们公司来说，是疾风骤雨的一年，是惊心动魄的一年，古人云“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们不怕挫折，但是我们最怕遇难而退，沧海横流方显英雄本色，跨越困难证明我们是一支同心同德、能征善战、优秀的队伍，我相信，今天的挫折必将成为未来更加辉煌的基础，我们公司在这种形式下顶风冒雨，怀着一股豪情，披荆斩棘，坚定地迈过了20xx年。

因此我在这里，怀着感恩的心，衷心的感谢给我们雪中送炭、大力支持的朋友们，感谢全体同仁们，是你们的不离不弃，才有企业的今天。将来我们无论做到多么强大，我们都不会忘记一路相随的全体员工和各位朋友们。

人生难免有冬天，“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏”，失意的时候不必过于悲观，得意的时候也不必过于张扬，冬天会不会来临并不重要，重要的是我们有没有准备好棉袄和食物，只有“未雨绸缪”，做好过冬粮食和棉袄的准备，这才是最重要的，才不至于被动，危机里面有挑战，更有机遇。

20xx年来临了，在冬天里，对春天的向往也渐渐清晰起来，要从重重风险迷雾中看到其中给我们蕴藏的机遇，战略性转折机会，抓住它并利用它，危机与机遇是同行的。让我们在新的一年里，紧紧抓住盛世良机，顺应市场经济发展的大潮，以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行，创造更加辉煌的明天！

最后，在春节即将来临之际，借此机会给大家拜个早年，衷心祝愿各位朋友、同仁和家属们一切顺利、身体健康、合家幸福、！祝愿我们的明天更加美好！谢谢大家！

**总经理致辞篇三**

20xx年也是我们xxxx极具挑战的一年，在这一年里，我们xxxx也经历了太多太多，一切都似乎突如其来又让大家充满无奈。新劳动法的出台，花生原料的忽涨忽跌，全球经济寒流对市场的萧杀都不期而遇，这令许多休闲食品企业顿陷困境。

我们xxxx公司在这种形势下顶风冒雨，怀着一股豪情坚定地迈过了20xx年，这一年中我们一路披荆斩棘，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们不怕犯错误，但是我们最怕知错不改，我相信，今天xxxx的错误必将成为xxxx未来更加辉煌的基础。

沧海横流方显英雄本色，跨越困难证明我们xxxx人是一支同心同德、能征善战优秀的队伍，因此在这里我代表xxxx向所有兄弟姐妹表示衷心的感谢，向我们同甘共苦的经销商朋友表示衷心的感谢，向我们雪中送炭的供货商朋友表示衷心的感谢。xxxx无论将来做到多么强大，我们都不会忘记一路相随的兄弟姐妹和我们尊敬的合作伙伴！

大家知道xxxx的诞生起源于xx年，经过几年xxxx人的勤奋努力，加上迎来了xxxx酒鬼花生的好时机，从都江堰到今天成都崛起，已经凝聚了一支上几百人的队伍，面向全国经营着xxxx品牌，企业的规模和本质已发生了变化，我们不仅拥有成都市著名商标而且还是xxxx省名牌产品，已从一个小家发展成一个大家，能有今天的荣誉，来自我们企业每一位员工，以及更多来自全国各地的销售精英和优秀员工的共同努力是分不开的。不仅如此，企业的目光也从花生休闲食品的奋斗延伸到整个休闲食品事业。企业的价值观也从单纯的经济效益拓展到品牌效应。

我希望xxxx真正能成为大家自己的家，将大家凝聚起来，使企业成为大家的价值皈依和精神家园，有国家才有我们的大家，有了大家才有我们的小家。小家、大家、国家，家家相连，产品、企业、品牌，时时在心，真正做到永续经营、企业长青。

展望新的一年，我们依然是豪情满怀，首先是我们要认真的应对当前愈演愈烈的金融危机，国家领导人也在不同的场合强调“信心比黄金和货币更重要”，“当金融和经济危机到来的时候，企业家的信心尤为重要，人民的信心尤为重要，国家领导人的信心也尤为重要”。中国有巨大的市场潜力、丰富的人力资源和自主创新的能力，有理由相信，在政府的坚强、正确领导下，我们一定能够战胜危机，重振国内经济发展的信心。人生难免有冬天！“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。”失意的时候不必过于悲观，得意的时候也不必过于张扬，冬天会不会来临，并不重要，重要的是我们有没有准备好棉袄和食物，只有“未雨绸缪”，做好过冬粮食和棉袄的准备，这才是最重要的，才不至于被动，危机里面有挑战、更有机遇。危机不可怕，但企业没有准备就真的很可怕。在国内大环境不利、低廉劳动力成本优势逐步丧失之际，转型也好、升级也罢，都将带来刻骨铭心的阵痛。我们xxxx必须直面这场挑战，向成本控制要效益，向品质保证要市场――以生产成本控制获得发展新动力，以管理体制创新降低运营成本，以产品创新赢得新的市场空间。“成本控制、品质保证是战胜这场风雨的支点”，这决不仅是一句口号，更预示着一次壮烈的凤凰涅。

冬天来临了，对春天的向往也渐渐清晰起来，要从重重风险迷雾中看到其中给我们蕴藏的机遇、战略性转折机会，抓住它并利用它。危机与机遇是同行的，对未来长期的休闲食品消费，我们还是充满信心的，尽管当前休闲食品受到寒流的影响正在逐步展露出来。而经济动荡时期，是对行业企业的一次大洗牌，能够适应这种变化环境，并能够从容应对的企业，能够顶得住压力，经受住考验，经受住了风雨的洗礼，将可能实现企业脱胎换骨的转型。在风雨的洗礼后变得更加坚强！

20xx年的xxxx将继续坚持以市场导向为目标，建设一种质量有保证、成本有竞争力的产品优势，为客户提供有价值和利益的市场。在产品上，我们将致力于提高其质量和成本竞争优势，让消费者更多地感受到我公司以人为本的产品理念，将品质和价格元素的完美结合推向极致！在服务上，我们将不断完善内部管理系统，将各方面的服务做到最好！”我们还要强身健体、内外兼修，趋利避害，加强内部和谐，不断充实公司内务，规范管理，进一步夯实基础。让我们在20xx年一起做好以下几方面的工作：

1、降低成本，提高工作效率。

2、选择合适的战略路径和战略类型调整市场结构，有取有舍。

3、创新思维。

加速新产品研发和推广力度，稳定客户资源。

4、夯实基础。

提高企业经营管理水平，增强综合竞争力。

5、加强生产管理团队建设，优秀的生产管理团队是产品核心竞争力的根本。

20xx年我们要继续革故鼎新、稳健过渡在全球经济危机蔓延的阴霾笼罩下以豪迈气概闯出一片新天地。

最后祝xxxx的兄弟姐妹与合作伙伴在新的一年里合家欢乐、身体健康、工作愉快、财源广进、新春愉快。

**总经理致辞篇四**

亲爱的员工：

欢迎您加盟公司!在此，热烈祝贺您顺利通过筛选，光荣地成为我们“......”大家庭的一员。

企业的宗旨是“与客户共享成功、与员工共求发展、与社会共同进步”

企业的目标是“创......世界品牌“

企业的经营方针是：“质量是生命，管理出效益”

这一理想的实现，需要这个大家庭中您、我、他每一位员工积极发扬“创新高效、团结拼搏、追求卓越、励精图治”的企业精神，以高度的主人翁责任感、使命感，与....同呼吸、共命运，在各自的岗位上，勤奋敬业，尽职尽责，奋力拼搏。作为大家庭的一员，同仁之间应默契配合，相互接纳，取长补短，共同奋进，同舟共济。这样，我们就可以成为一个坚强的战斗堡垒，在创“....”世界品牌的道路上披荆斩棘，乘风破浪，无往不胜，所向披靡。最终以一流的技术、一流的质量、一流的服务、一流的管理、一流的信誉、一流的业绩让我们的“....”品牌驰名世界。

希望各位以本手册为指南，共创....美好明天!

最后，诚挚地祝愿大家在公司工作愉快，前程似锦!

董事长：(签名)

**总经理致辞篇五**

女士们，先生们：

大家好！

吉猴辞旧岁，金鸡迎新春！在期待20\_\_年钟声响起的时刻，我谨代表日星公司和刘董事长，向公司全体员工致以节日的问候和衷心的感谢！并祝您和您的家人新年愉快、万事如意、身体健康、财源广进！

回顾20\_\_年，是异常艰辛的一年。国家宏观调控，it行业的市场萎缩，电子行业的经济低迷，产品价格大幅度下降，同行业的竞争加剧，原材料价格的不断上涨，资金周转愈加困难，使得我们每一步都如履薄冰。我们在董事长的科学决策下，坚持走高端、利润产品的战略路线；通过产品改型，降低了材料、生产成本；积极拓展海外市场，销售额取得了迅猛的发展；压缩所有开支和费用，并提高了人均效益。我们一路披荆斩棘，在逆境中依然创下了不俗的成绩，力保了公司的稳定和发展！20\_\_年公司销售收入为7000万元！最重要的是，在这个寒冷的冬天里，我们挺过来了！我们积累了更丰富的抗寒经验，它将是公司今后生存和发展的一笔宝贵财富！

日星公司能有今天的成绩，得益于全体员工的共同奋斗和不懈努力，是全体日星人勤劳和智慧的结晶。我衷心地感谢大家一年来辛勤工作和无私奉献，在此向公司全体员工道一声：大家辛苦了！

在过去的一年里，涌现了一批奋发有为、表现突出的员工及先进事迹，公司决定授予他们20\_\_年工作标兵的光荣称号，今晚，他们将上台接受表彰。因此，我向他们表示热烈的祝贺！希望全体员工以他们为学习榜样，努力赶超他们！

冬天就要过去了，和煦的春风扑面而来，它给日星公司带来了新春的希望。目前it行业的气候已逐渐回暖，电子行业开始复苏，这一切都孕育着无限的商机，我们要把握和创造机遇，打一个漂亮的翻身仗！在20\_\_新的一年，我们要以提高经济效益为中心，坚持走高端产品的战略路线不动摇，着重抓好市场开发和降低成本两个工作，严格质量管理，深化企业内部改革，为实现“中国最大的通信变压器制造商”这一目标而努力奋斗！

在20\_\_年，我们要密切关注市场行情，紧跟华为、艾默生等这些国内一流通讯企业的市场发展趋势，在稳定现在大批量供货的市场情况下，特别注意不断丰富高端变压器的类型，扩大现有客户的市场份额。在高新产品网络变压器上，不但要推出更多新产品，而且还要实现大批量供货；平板变压器的销售额比去年要有新的突破。同时，我们要充分利用现有大客户为平台，积极开发有发展潜力和效益好的新客户。

技术是产品的核心竞争力。我们要提高开发人员队伍的职业素质，使他们掌握国内领先技术，能紧密配合市场和客户需要，除我们已列为重点的网络变压器、平板变压器外，还要快速开发出含金量高的新产品。

变幻的市场更要严控品质，产品质量是我们拓展市场的基石，是赢得客户信赖的关键。20\_\_年，我们要在现场品质管理下大功夫，将5s和c质量统计技术落实到每个生产工位，将质量意识传递给生产一线工人。

产品价格是市场竞争的结果，降低成本是我们永恒的追求。特别是目前利润微乎其微的形势下，我们不能消极地等待，我们只有想方设法，主动降低成本，才能获得生存和发展的空间！我们要降低材料、生产、采购等成本，我们要优化员工队伍，提高管理效率和生产作业效率，压缩管理费用，做好每月的部门开支费用预算，使每一分钱都用在刀刃上.20\_\_年，公司将不再盲目追求规模，我们的销售额基本维持今年的水平，但我们要追求效益、做实做强！

女士们，先生们，公司明天的辉煌寄托在你们身上，我希望你们在新的一年，在工作中能发挥自己最大的热情和聪明才智，取得新的成绩。我相信只要大家同心协力，敢于拼搏，一定会迎来日星公司更加明媚的春天！

最后，请大家举起杯，为了日星公司的兴旺发达，为了我们的美好未来，干杯！

公司总经理：

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