# 最新做市场的述职报告范文(5篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-08-18

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!做市场的述职报告范文篇1尊敬的各位领导、同志们：本人...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**做市场的述职报告范文篇1**

尊敬的各位领导、同志们：

本人20xx年xx月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累丰富的销售经验和管理经验。20xx年xx月，公司任命我为营销公司总经理，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长40%。在销售布局上建立\*\*市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出一定的贡献。我本人也做大量的工作，得到公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

一、工作汇总

1、自我学习、发展、塑造

本人大学毕业进入企业，从事两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为提升销售公司的管理水平，开发公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约资源，提高效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉产品知识及其行业情况。\*\*年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管\*\*。管理的省份有：\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

\*\*年\*月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得不错的业绩，开发2个金牌销售商，改变西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6\*4和8\*4重型自卸车，并在\*\*年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加新的产品亮点，拓宽企业的销售链。

\*\*年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加多个经销点，拓宽渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6\*2、6\*4、8\*4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定工作目标及考核措施，并取得实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

二、存在的缺点和不足

经过多年的努力，我在工作上取得一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：一是工作纪律不够严格，袒护纵容部下员工；二是我们销售激励机制有待于完善与加强；三是销售及售后服务工作需要提高，员工素质需进一步加强；四是自己的模范作用还不够，今后工作中都要注意；五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼；六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

三、形势分析与今后的设想

(一)、形式的分析：

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位。在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入\*\*等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

(二)今后的设想

1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

2、提高销售业绩，扩张市场销售网络

引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

3、三是推广主导型号车型，抢占国内市场

大力推广主导型号\*\*、\*\*、\*\*自卸车车型，销售布局上建立\*\*市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

4、做好客户优质服务。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。

**做市场的述职报告范文篇2**

紧张而忙碌的一年即将过去，在这一年里，作为一名市场开发人员可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。回顾这一年来的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到的困难和挫折时的惆怅。一看成来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好的完成了自己的本职工作，在此，对各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司及公司领导给我一个展示自己的机会。通过，近年来，在集团公司市场开发中心的工作与学习，在专业技能上，思想上都有了很大的改变，现将这一年的工作情况总结如下：

一、 用心作事，立足本职(工作回顾)

市场开发工作可以说是千头万绪的，对我本身而言，更是挑战和考验。下面根据我实际工作情况介绍这一年来的工作：

1、今年的项目在数量和项目规模上较去年大很多，全年共参与项目124个，其中集团公司参与项目资审53个，投标48个，集团公司中标项目8个，中标总额41.05亿元，天山路桥参与项目共计23个，中标项目11个，中标金额为1.2亿元。从数字上已经体现了今年的工作任务和工作量，在完成这些项目的同时，自身的业务能力，专业知识，沟通能力，都有了显著的提高。

2、标书制作。因交通行业的跨越式发展，投标的工作量大，任务重，周期短。尤其今年的乌赛一，二标，喀伊项目，麦喀项目，这四个大项目总造价将近40个亿，从资审至投标对我们来说都是一个考验，也是一场攻坚战。四个项目的图纸非常大，商务，技术文件要求比以往参与的任何项目要求都高，而我负责这些项目的总体汇总及人员简历的编写，对我来说备感责任重大，压力也很大。因为不仅仅是做文件，还要参与到检查其它合作单作单位的标书和一些辅助工作中，更要考虑很多细节问题。

这也是投标工作中标书制作的重点，而这些工作都是由无数个细节组成的，我必须要精益求精，做任何资料时都要用心，用心再用心。为了这场战役的胜利，同事们都放弃了从春节至3月份期间的所有休假，加班加点，认真阅读理解招标文件的要求，及时与招标代理沟通，提前检查文件，发现问题提出共同讨论，有异议后再与业主联系，确认，为后期的工作节约时间。

今年我还负责公司所有参与地州农村公路项目的经济标的制作及文件制作过程中的沟通协调工作。此项工作，对我来说是一种自我的历练，也是一个新起点，我需要付出更多努力，才能做好此项工作。因为报价不仅仅是填好单价就可以，而需要精确地核对工程量，不能遗漏图纸上任何一处工程数量，了解评标办法，还要征询地材价格，以确保投标报价的准确性;因为我是今年刚开始做报价，领导和同事们都很热心的给予了我工作上的理解和帮助，从而使我能顺利的完成各项工作。

我也参与了集团公司省外项目的文件制作，如，广西、河北，山东、湖南、四川、天津等地区文件的制作，制标期间，认真研究招标文件，及时提出疑异，把标书做到尽善尽美。通过参与不同地区的文件制作，可以让我了解各个地区不同的要求，不同的评标办法。

二、 齐心协力，共创辉煌(工作体会)

从事市场经营开发工作已经有三年了，从开始的摸索到现在能熟练的完成标书制作，我深刻的体会到市场开发工作，不是一个人就可以完成的，它需要团结协作，在出现问题时，能共同想办法，出主意，凝聚集体和团队的力量，问体就会迎刃而解。在这里，感谢项目管理部的同事们，能在每次项目的时候配合并协助我完成公司参与的每一个项目。

三、 正式不足，期待完美(工作不足)

尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，这一年来，工作虽然有了一些成绩，也没有重大失误，但这些更让我清醒的看到了自身存在的问题:专业知识水平有待提高。作为投标人员，应该要对投标工作中的，商务，技术，经济三项工作，全盘了解。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**做市场的述职报告范文篇3**

各位领导，下午好：

今年4月份我被公司领导任命为市场部经理，负责公司市场开发部具体工作。9个多月来，在公司领导及分管领导的正确带领下，在部门同事的配合支持下，我根据市场开发部工作特点和工作范围，努力适应新的岗位要求，认真履行自己的职责，与部门同事共同努力，不敢有丝毫的懈怠，扎实地开展了部门所属与领导交办的各项工作，较好地完成了工作任务。

下面，将我任职以来的工作、学习情况向大家作一简要述职，请各位领导评议。

一、完成主要工作任务

1、市场调研开发工作

5月初在公司安排下带领部门员工对以新区热源建设拟用地为中心周边6公里范围内进行了热用户及热负荷调查，为新区热源建设打好坚实的基础。为了扩大我公司的供热市场，保证热源的最大利用，满足公司的资金链的使用，在分管领导王经理的带领下，对开发工作做了详尽的计划和安排，与部门全体人员在计划时间内，在公司现有供热区域进行了一次拉网式供热市场普查，对区域内的新建房产、旧改小区等热用户做了一次详尽的市场调研。根据用户调研情况，我们进行了重点划分，针对今年房产市场比较萧条，资金链比较紧张，热用户开发难度较大的实际情况，联系实际加大开发力度，多次走访频繁与用户沟通，讲解、洽谈，最终圆满完成了领导交给的任务，开发新用户500万平方左右， 收取配套费约37500万元。

2、表计校验

每年的表计校验拆装工作都是本部门工作的重点，表计的准确度，是保证公司利益的前提，为了保证今年表计拆装、校验、及时、无误，我提早安排了

工作计划

，加强监督与监管力度。在安装过程中一丝不苟，严格按照表计安装规范要求安装，共完成表计校验拆装 块。对53家表计原来安装不规范不合格的用户，通过多次走访、讲解、分析利害使其同意进行了改造，确保了表计安装的合格率和使用中的准确率。为今冬供暖做好了充分的准备。在此同时还见缝插针的进行了新用户表计的校验和安装工作。

3、gsm远程监控模块安装

根据部门工作安排在11月初开始gsm远程监控模块安装及gprs信号测试工作，共完成模块安装378块，处理问题模块47块。

4、在线监控安装工作，此工作由于设备到货时间较晚，上级部门规定结束的时间近在眼前，给安装带来了巨大的困难，在此情况下我带领部门职工分组施工加班加点，每天工作至深夜，在保证质量的同时与时间赛跑，在 天时间内完成安装 套较好的完成了领导交给的任务。

5、蒸汽预收款工作，提前针对每个用户下发了收费书面通知，多次与热用户沟通、走访，对部分交费“老难户”多次上门催缴。截止到12月底我们总收蒸汽费用约7000万元，极大的缓解了公司资金困难问题。

6、加强表计的管理，有效降低管损。

为了降低10-11年度采暖季的管网蒸汽损耗，我与部门员工自供暖以来一直不间断的对直供区域内的近400家换热站进行检查监督，经常加班加点对不规范用汽和表计异常的用户单位进行24小时监督、监控和突击检查。对有问题的用户及时解决整改，针对偷气现象我与部门员工还加强了表计技术学习，在7月份邀请表计厂家的专家来公司讲解、学习。

二、任职以来实际措施和效果

1、认真参与本部门各项工作，实际操作了解各个环节。在工作中和工作结束后积极分析总结，改正不足提高效率。为明年的工作提供参考和经验。

2、落实部门工作实名制，各项工作落实到人，每项工作专人负责落实到位，有效避免了工作分工不明确、进度慢、相互推诿情况的发生，提高了工作效率。

3、加强个人组织协调能力的锻炼。先后在公司组织的拓展训练中担任队长、在公司组织的歌唱比赛中进行组织协调工作。通过参加这些活动锻炼了自身，也为成为领导合格的助手打下了坚实的基础。 四是加强部门之间的协调与沟通，通过相关部门间的良好沟通更快更好的完成工作，并通过沟通随时了解掌握相关信息，以及学习兄弟部门工作中更好的工作方式与经验。

四、自我评价

1、优点及不足。

优点：

①爱学习，肯钻研；②能吃苦，能奉献；③责任心和敬业精神较强，对工作认真负责。

不足：

①协调与组织能力相对不足；②综合分析、思考问题的能力还有些欠缺；③管理水平需要进一步提高。

2、今后努力方向。一是要围绕主要工作，突出重点，做出成绩 。二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质，消除自身不足。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象，绝不辜负领导和同事们的期望。

最后，我要真心地表示我的感谢之情。感谢一年来公司领导及公司同事的指导和帮助，感谢分公司同事的关心和信任。在新的一年里，我会与大家一起更加努力的工作。谢谢大家！

以上是我任现职以来的

述职报告

，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

**做市场的述职报告范文篇4**

我到\*\*\*公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手:

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的`抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基矗。

能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\*\*\*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*\*\*万元；多功能电子教室、多媒体会议室\*\*\*万元；其余网络工程部分\*\*\*万元；新业务部分\*\*\*万元；电脑部分\*\*\*万元，人员工资\*\*\*—\*\*\*万元，能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

在管理上下大力度、严格执行公司的各项

规章制度

、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

四、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越雹竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市尝打印机维修市场等。

五、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、走鋈ィ参加培训或参观交流活动?br>培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*\*\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理。

其工作职责就是开拓市场和\*\*\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大\*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\*\*\*形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\*\*\*建成在平谷地\*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

**做市场的述职报告范文篇5**

20xx年是我行金融市场部业务快速发展的一年，成立了北京代表处、也根据业务特性下设了四个二级部门。作为金融市场部一名客户经理，在20xx年通过金融市场部这个大的平台不断学习业务，办理业务，提高业务能力。以下是我20xx年度述职总结报告。

一、关键绩效指标完成情况

20xx年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成情况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增项目共计13。33亿。票据直贴业务6845万元、资产管理业务10亿。

二、日常主要工作的完成情况

1、投行业务：20xx年上半年主要在投行部，主要与民生信托、渤海信托、安信证券这些交易对手操作了有6笔业务，金额共计13。3亿元，业务形式主要为股票质押式回购、上市公司定增。有些业务形式也是我们刚接触，在不断摸索中开展，积累经验；

2、票据业务：20xx年做的票据业务主要还是一些直贴业务，共计6845万元，转贴现业务主要辅助做一些基础工作。另外，对未开展票据的分行客户经理进行了票据业务培训讲课；

3、资产管理业务：20xx年末调到上海，进入资产管理部工作，与中航信托操作了一笔10亿集合资金信托计划。资产管理业务对灵活性、创新性要求较高，本人也希望在20xx年的工作中付出更多的努力去做好这项工作；

4、中台业务：20xx年3月份由于外派风控官的离任，在空档期内本人兼任了2个月的中台，也是按照要求完成了中台平时各项业务，组织投审会、印章的管理以及业务审批、人民银行票据数据的提供等；

5、同业授信业务：由于投行业务涉及到交易对手的授信准入。申请了3户客户的授信工作，主要有：中原信托、华鑫信托、江信基金；

6、合规专员兼职：20xx年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

三、员工培训和成长

培训情况：

1、授信业务培训学习：20xx年行内进行了授信业务案例学习，均有参加，通过行内领导这一系列的案例学习，学习到了很多前辈的经验、很多平时未意识到的风险点，更加坚定了金融业务风险永远是第一位；

2、部门培训学习：20xx年11月份部门组织集中培训，主要课题有有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易基础知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

1、视野更加开拓以及自身的不足：在20xx年也来到上海，通过与同业的交流，拓展自己的视野，去服务自己工作。同时也认识到自己的很多不足之处，需要提高的地方太多，在16年度中不断的去完善提高。

2、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也切身体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险成本。这也给了本人更深刻的风险感受。

3、提高对细节问题的注意力：在15工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。

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