联通公司员工述职报告

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/77.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

联通公司员工述职报告（通用5篇）

每一天的时间都非常珍贵，回顾这段时间，我们的工作能力、经验都有所成长，好好地做个总结并写一份述职报告吧。如何把述职报告做到重点突出呢？下面是小编为大家整理的联通公司员工述职报告（通用5篇），仅供参考，大家一起来看看吧。

联通公司员工述职报告1

转眼又到了岁末年初。本人已进入联通公司工作4个多月，回想起来，这段时间过得既畅快又充实。现将本人总体工作、学习情况汇报总结如下：

参加工作以来，本人先后在各个营业厅接受培训学习并参与实践工作，通过领导的正确指引和同事的热心帮助，本人迅速掌握了各项营业前台业务办理、服务流程等工作技能，而更重要的是，通过不断的学习和自我锻炼，逐步树立起了创新服务、营造公司品牌的企业理念。同时，在工作和学习中，本人能够和大家打成一片，虚心求教、热心助人，和领导及同事相处得愉快融洽。目前，本人在工作上得心应手，办理各项业务熟练流畅；在思想上，全心全意为顾客着想，努力做到服务第一。甘当一颗螺丝钉，为公司的前进与发展奉献自己的一份微薄之力。

短短的几个月的工作和学习经历，让我切实感受到了联通公司如一个大家庭，充满了关怀与温暖。在今后的工作中，我愿意努力向上，改正自己存在的缺点与不足，努力做到最好，请领导和同事们监督。

1、熟悉重庆联通新一代bss系统的底层业务数据，理解各业务数据之间的逻辑关系。由于新一代bss在今年初正式上线，与原有系统相比，数据结构发生了一定的变化，刚开始由于对新有系统不熟悉，工作开展起来效率很低。开始的两个月通过临时数据提取，很快就对新系统有了大致的了解。之后通过长期与厂家的技术人员一起处理和解决报表中心模块出现的各种问题和故障，逐渐对新系统有了整体的把握，做到了简单的问题能够自行独立处理，复杂的问题能够与厂家共同处理，并能在系统变更时给出良好的实施建议。

2、整理与理顺了每月的出帐流程，保证各业务部门能准确、及时的得到完整的数据。由于重庆联通的业务繁多，各业务部门需求的报表五花八门，种类繁多，这给我们部门带来了不小的压力。特别是每月出帐的时候，系统一旦出现问题，将直接影响出帐报表的及时性与准确性。为了避免错误发生，今年督促厂家完善了《新一代bss出帐流程手册》，并制订了《新一代bss报表开帐流程确认表》，对每一步操作在流程中都做了详细说明，并将各操作步骤之间的约束关系列出，在关键操作之后进行数据效验，防止数据逻辑关系不等的情况发生。每次开帐的时候全程参与，开帐以联通人员操作为主，厂家做相关配合。相比以前完全由厂家操作，联通人员做监督的方式，这种方式杜绝了以前厂家责任心不强，容易发生错误的弊端，有利于整个开帐流程顺利、准确的执行。在上传总部报表这一块工作上，由于及时发现了以前存在的各种问题，并逐个根据总部规范解决，保证了上传总部报表的及时与准确上传。

3、由于对新一代bss报表中心模块渐渐熟悉后，对整个模块有了整体的把握。在各业务部门提出的新增报表需求的时候，能够很好的与他们沟通，积极引导并实现他们所想要的功能。

4、为进一步完善公司增值业务信息费结算办法，理顺结算流程，规范sp的经营行为，确保公司对sp的结算支出与实际现金流收入相配比，总部决定自xx年4月份起对所有增值业务代收信息费（含固网增值业务）由按应收金额实行结算改为按实收金额进行信息费结算，并统一出账、销账、实收结算原则。根据"关于增值业务按实收原则进行信息费结算的通知和总部信息化部下发的"中国联通全国性增值业务实收结算方案及接口规范"要求，并且响应公司鼓励技术创新的精神，我和几个同事一起开发了重庆分公司全国sp实收结算支撑系统。虽然今年取得了一定的成绩，但是也存在不少的问题，主要有以下几点：

1、对各业务系统数据的理解还需要进一步加强。目前对许多数据的理解存在片面性，没有一个全局的观点，有时候不知道一个小的改动将会影响其他统计数据的准确性，特别是集团类数据，今年几次出现了一些问题，都是由于对数据的来龙去脉没有搞清楚造成的。今后需要特别注意这种问题，搞清楚影响，确定对其他部分没有影响再实施。

2、与同事和厂家的沟通还不够，做事情存在一定的盲目性。一方面，有时候一个问题没有和厂家的人员说清楚，造成了开发出来的东西与实际需求有所偏差，影响了开发进度；另一方面，对不理解的东西没有和同事及时沟通，浪费了宝贵的时间，影响了工作效率，并且也出现了一些差错。

3、责任心有待进一步加强，出现问题应该更及时的处理，对各分公司和业务部门反映过来的系统问题要及时找出原因和解决办法，并耐心帮助他们更好的使用新一代bss系统。

今年的工作已经过去，对明年的工作我有以下几点想法：

1、由于市场环境竞争激烈，明年各分公司面临十分大的经营压力，作为业务支撑部门，应该及时了解各业务部门在系统使用中遇到的困难，并及时了解他们对数据支撑的需求，并从用户使用感知的角度建设我们的系统，以更好的为各业务部门提供强有力的数据支撑。2、目前的许多数据我们提取出来后，需要各业务部门按照自己的需要进行加工处理，这样加重了业务部门相关人员的工作量，为了让他们从繁重的数据加工工作中解放出来，把工作重心放在数据分析上来，对我们的数据支撑工作和系统应该提出更高的要求，对能固化下来的报表应尽量在系统中实现，临时的数据提取应尽量考虑业务部分加工数据的需要。

3、加强对郊县的数据支撑，目前由于系统接口的原因，给郊县开放的数据只有月数据，没有做到日数据的支撑。对一些郊县业务部门常用的日数据，应该每日抽取到郊县数据服务器上，这样的话更能够帮助他们及时有效的取到最新的数据，以正确的指导业务的开展。

联通公司员工述职报告2

20xx年是xx改革之年。这一年，也是我工作转型之年，主要做了两项工作，现述职如下：

一、积极参与公司的改革试点工作。

改革试点前，任xx，报名参加销售单元负责人的竞聘，为试点工作的推行起到了表率和积极作用。这也是我思想观念转变、认识自觉的一个过程。

二、发挥自身特长，践行改革试点工作。

发挥多岗位经历经验（之前先后任xx岗位），着重于勤调研、多沟通，不断学习、不断提高，也取得了一定成绩，员工观念也有了较大转变，渠道的产能和忠诚度也有了大幅提升。

1、主要业绩情况

（1）全业务收入连续四个月（9、10、11、12月）完成率在城区销售中心排名第一。

（2）移动业务发展完成率在城区销售中心名列前茅。

（3）固网业务下滑趋势得到有效遏制，并逐步回升步入良性发展轨道。

（4）自有厅成功转型，并在“百天百变”活动的开展和考核中，多项指标都名列前茅，受到省、市分公司的好评

；12月份在全市自有厅营销任务中完成率排名第一。

2、管理及队伍建设工作（1）抓渠道，提能力。一是重在渠道布局、转型、提能和建设及有效性；二是引导、激励渠道多频次的开展促销活动；三是强化对渠道的服务支撑、帮扶和督导。

（2）抓管控，促发展。一是注重流程讲规范；二是注意方式讲效果；三是重大活动、费用列支群策群力，讲原则、公平、透明。

（3）讲公平，促持续健康发展。通过公平、激励、沟通和事业牵引，打造一支团结向上、战

斗力强、激情高昂、可持续发展的队伍。

三、存在不足

1、对市场和销售中心的情况了解不够，估计不足，思想解放上还有差距，业务学习还需要加强，能力还需要迅速提升。

2、因时间紧、任务重，实施过程中的经验和不足没有及时总结和完善。

20xx年，面对新的挑战，我将以此为起点，加强学习，团结和带领中心员工全力争先，努力完成经营任务，为公司改革试点成功多作贡献。

联通公司述职报告5各位领导、各位同事：

XX年年4月我荣幸的加入联通公司，成为一名普通的客户经理，从始至终我一直以饱满的热情勤勤恳恳、兢兢业业奋战在工作的第一线，客户对我工作的肯定，就是我工作动力的源泉，所以我回报客户的是：客户的每一件小事，都是我的大事。下面，我就将到岗以来的工作情况，向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议、指正：

我在今年四月份加入联通大家庭，新的工作带来新的挑战，经过参加业务知识的培训，不懂就向领导和同事请教，让我的业务知识得到迅速提高，同时也为以后的工作打下了坚实基础。

五月份，攻高战略活动拉开序幕。最后在全省的摸底打围评比中，我所在的小组通过紧密合作获得了前三名优异成绩，并得到公司领导的嘉奖。在这次活动中我主要针对大学教职工开展业务开拓工作，在这期间我与财大和华农片区的领导建立了良好的合作关系，结合校园客户的实际情况，为客户提供行之有效的解决方案，积极开展cdma的销售工作。

炎热的九月，校园迎新工作如火如荼。根据经理的安排，我主要负责迎新现场所有物料的配送和管理。为了让紧张的迎新工作及时有序的进行，这就要求我在活动开始之前就做好一切准备工作，活动之后对物料入库都要做好详细记录;为抓紧时间，更多时候是亲自搬运;为确保准确，对每种物料都要清点数遍。虽然要起早贪黑，但我毫无怨言;虽然不能到现场参与一线的销售，但我更能时刻感受到与战友们处在同一战线上。这次活动让我更加懂得了后勤保障和团队合作的重要意义。

十一月，竞聘。与业务能力强资格老的同事们处在同一起点上，多少让我有些紧张。本着对岗位的热爱之情参与竞聘，领导的厚爱让我能继续奋斗在客户服务第一线。昨日的艰辛造就了今天的辉煌，昨日的磨练凝聚成了今日的坚强。在今后的工作中，我将不断学习和借鉴其他同事的工作经验，立足岗位，扎实的工作，为联通做出新的更大的贡献。

努了力，流了汗。不管这次述职能否通过，我将一如既往地做事，一如既往地为人，也希望领导和同志们一如既往关心我!

联通公司员工述职报告3

“ 迎春春光明媚，辞旧岁岁月火红 ”火红的20xx年已重翻过去了，但过去的一年是不平凡的一年。有成功的喜悦，也有失总的暗然。

我们在联通公司各级领导的领导下，在营业厅经理的带领下，在与各位同事精诚团结，相互配合，在共同的努力下，我们在严酷的市场竞争中，凭借着我们自身的优势，凭借着不懈的努力、拼搏，我们仍然取得了不俗的成绩，做为我个人来说，与联通一起成长，与同事们共同学习，共同努力，在过去的一年，我兢兢业业，加班加点，任劳任怨，哪怕受到委屈、误解，我仍然认真工作，做好每一项工作，在点点滴滴中做好每一件事，哪怕微不足道的事情，真情为顾客服务。也是收获不小，对自己的工作我是较满足的，主要有以下几个方面：

一、在思想上提高熟悉

端正工作态度“通则变，变则通”我也有想不通的时候，上班牺牲了好多自己正常的休息时间，经常是加班加点，可以说是披星戴月，早出晚归，忙碌不堪，为此家里人也埋怨我，说我该干的干，不该干的也干，又不是领导。我觉得很委屈，有时真想不干了，但是又一想，联通也是我的家，在这里工作已经快四年了，对联通感情很深，有好领导，有好同事，朝夕相处，对这里的工作环境也非常熟悉了，做为联通的一员我感到非常的自豪，不管怎样我也要努力工作，与同事互相协作，协助营业厅经理把工作干的更好，为此我经常被评为营业厅“月服务明星”，受到了领导和同事的表扬。

二、认真学习业务知识

努力干好工作。“欲善其事，必先剂其器”想要干好工作就得认真学习各项业务知识。通讯行业，要学习的各类业务很多，因为营销政策不断的更新，服务模式推陈出新，系统操作也比较复杂。在不断提高业务水平的同时，我还积极的参加公司的各项培训，参加营业厅的各类业务演练，全体人员的工作得到了上级领导的认可，我们的服务更是得到了客户的一致好评，由于我的努力，熟悉了各项业务知识，不管是受理台席、还是终端销售，我都能够认真的工作，竭力为客户服务，工作中很少出现差错，我用我的耐心，用我的热情，用我的微笑认真的服务于客户，我深知现在市场竞争非常激烈，假如我们稍有疏忽，客户就可能离网选择其它移动或者其它公司，销售终端也需要技巧，在销售过程中我们稍有不甚，客户就可能转身离去，所以经常利用一些业余时间学习终端销售技巧。由于自己的辛勤工作，xx年我的工作成绩是优异的，我对自己的付出也是无怨无悔的。

三、换位思考干工作

在工作中不仅仅要站在自己的立场上去考虑问题、去抱怨，而且要把一切化作动力，我不是经理，但是要把自己置身于经理的位置上去思考问题，如何把我们营业厅建设的更好，能为我们联通多做一份贡献。我更是站在顾客的位置上去干工作，尽量去了解客户的需求，揣摸客户的心理，晚上下班回家后我也利用空闲时间学习营销知识，总结当日工作的问题，总结一下，反过来服务于客户，以增加销量。争取更多的客户，让我们联通紧紧与广大客户相联系，更好地服务于客户，争取更多的用户。

展望20xx年，我们将面临更大的机遇与挑战，服务更加细化，竞争也更加激烈，精益求精，我将以崭新的姿态，崭新的面貌迎接20xx，去更好的工作，为联通贡献自己的一份力量，衷心祝愿我们联通公司更加辉煌。

联通公司员工述职报告4

公司领导：

你们好！

充满机遇和挑战的20xx年已然过去，一年以来，在公司领导的正确带领和兄弟部门的密切配合下，我带领xx公司全体员工，以“转变观念，提高素质，直面竞争，强化服务”为中心，发扬“团结拼搏、务实高效”的精神，经过不懈的努力和奋斗，较好地完成了公司

下达的各项指标和任务，提升了xx的新形象。下面，我就20XX年的工作作一汇报，请领导们审议。

一、20XX年工作总结

1、综合实力显著提高，经营指标呈攀升态势。

我始终抓住“发展为第一要务”这个龙头，坚持以效益为中心，以市场为导向的工作思路，以代理渠道为主，自有渠道为辅，有力地促进了各项业务的全面发展，经过全体员工的不懈努力，20XX年G网累计开帐：xx万元，完成全

年开帐任务xx万元的xx，与同期累计开帐完成情况相比较，增长了xx；1—12月累计发展用户数：xx户；净增用户数是：xx户，与同期净增用户数相比较，增长了xx；1—12月C网累计开帐：xx万元，完成全年开帐任务xx万元的xx，与同期累计开帐相比较，增长xx；

1—12月累计发展用户数是：xx户；净增用户数是：xx户，与同期净增用户数相比较，增长了xx；数据业务1—12月累计收入为xx万元，完成全年任务xx万元的xx，与同期累计开帐相比较，增长了xx。

2、进一步巩固集团客户市场阵地，积极拓展集团客户领域。在市公司的统一安排下，结合公司的各项优惠活动，利用我们的直销队伍，针对容城区域内各服装厂、村委会等，进行业务宣传及业务推广，截至12月份，重新签订了G网xx家、C网xx家大客户，共计发展用户xxx户。通过业务宣传活动，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

3、进一步深化自有营销渠道作用，树立竞争优势，效果明显。20XX年以来，为深化落实自有营销渠道作用，搞好渠道建设，我与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到自有营销渠道工作的重要性，深切感受到只有共同努力，凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

二、工作中存在的问题

20XX年的工作已经过去，一年来的工作得以提升，业务的发展跃上了一个新台阶，这些首先归功于是市公司的领导，归功于我经营部全体员工的努力。我作为县分经理，自然做了一些工作，但是冷静的反思一年的工作与学习，对照其他县分的成绩，与市分领导的期望还有较大的.差距，我深感到以下几点不足：

1、至今为止，CDMA业务还未拥有较大市场份额，各项业务未能均衡发展。在公司整体发展上，GSM业务要好于CDMA业务。在GSM业务方面，我们拥有较大的用户群，但由于欠费用户较多，资费政策偏低，致使人均ARPU值偏低，导致了增量不增收，收入降低。要想解决这个问题，提高公司收入，我们必须加强高端用户的发展，同时也要使我们所发展的用户成为忠诚用户。这就需要我们加大用户的维护力度，发展一个保留一个，对离网用户加大挽留力度。从而带动收入的不断增长。

2、与员工们联系和交流的机会较少。加强领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与员工及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线员工的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、20XX年重点工作

20XX年是业务发展关键的一年，发展任务十分紧迫，为此，我们要紧跟省分、市分工作步伐，结合我经营部的实际情况，因地制宜的发展公司业务，确保全年的各项工作指标顺利完成。

1、开展市场调查，抓住机遇，制定并落实切实可行的营销政策。坚持有效益、有区域、有重点的市场优先发展策略，加强对校园市场、厂矿企业市场的分析研究，积极探索，实施有针对性的营销政策。

2、加强经营分析，做好经营工作的效果跟踪与评估。充分利用渠道支撑系统，做好每月营销活动的经营分析和营销效果的跟踪与评估，为下一步营销活动理清思路。

3、加强绩效管理和渠道建设，提高部门经理的综合水平。完善和实施收入服务责任制，不断完善绩效管理体系，细化KPI考核指标，突出关键业绩指标，层层落实考核。加强渠道建设，充分发挥渠道支撑系统在营销活动中的作用。

4、强化基础管理，提升服务水平。为了保证营销渠道的健康发展，我们必须对县城及乡镇的合作厅、加盟店的服务人员进行上岗培训。达到统一形象，统一基础资料，树立企业在营销渠道建设方面的形象。

5、加强内部管理。针对现状，要求各部门制定出有序的工作流程，详细的工作计划，作到责任明晰。任务到人，设立互相监督的机制。

过去的一年，中国联通xx在上级领导的支持和帮助下有了长足的进步，各项工作从根本上得到了提升。新的一年新的开始，我将以创新的勇气、刻苦学习的精神，推动我

经营部业务发展、内部管理工作百尺竿头更进一步。

联通公司员工述职报告5

迎春春光明媚，辞旧岁岁月火红 ” 火红的20xx年已重翻过去了，但过去的一年是不平凡的一年。有成功的喜悦，也有失总的暗然。

我们在联通公司各级领导的领导下，在营业厅经理的带领下，在与各位同事精诚团结，相互配合，在共同的努力下，我们在严酷的市场竞争中，凭借着我们自身的优势，凭借着不懈的努力、拼搏，我们仍然取得了不俗的成绩，做为我个人来说，与联通一起成长，与同事们共同学习，共同努力，在过去的一年，我兢兢业业，加班加点，任劳任怨，哪怕受到委屈、误解，我仍然认真工作，做好每一项工作，在点点滴滴中做好每一件事，哪怕微不足道的事情，真情为顾客服务。也是收获不小，对自己的工作我是较满足的，主要有以下几个方面：

一、在思想上提高熟悉

端正工作态度 “ 通则变，变则通 ” 我也有想不通的时候，上班牺牲了好多自己正常的休息时间，经常是加班加点，可以说是披星戴月，早出晚归，忙碌不堪，为此家里人也埋怨我，说我该干的干，不该干的也干，又不是领导。我觉得很委屈，有时真想不干了，但是又一想，联通也是我的家，在这里工作已经快四年了，对联通感情很深，有好领导，有好同事，朝夕相处，对这里的工作环境也非常熟悉了，做为联通的一员我感到非常的自豪，不管怎样我也要努力工作，与同事互相协作，协助营业厅经理把工作干的更好，为此我经常被评为营业厅 “ 月服务明星 ”，受到了领导和同事的表扬。

二、认真学习业务知识

努力干好工作。 “ 欲善其事，必先剂其器 ” 想要干好工作就得认真学习各项业务知识。通讯行业，要学习的各类业务很多，因为营销政策不断的更新，服务模式推陈出新，系统操作也比较复杂。在不断提高业务水平的同时，我还积极的参加公司的各项培训，参加营业厅的各类业务演练，全体人员的工作得到了上级领导的认可，我们的服务更是得到了客户的一致好评，由于我的努力，熟悉了各项业务知识，不管是受理台席、还是终端销售，我都能够认真的工作，竭力为客户服务，工作中很少出现差错，我用我的耐心，用我的热情，用我的微笑认真的服务于客户，我深知现在市场竞争非常激烈，假如我们稍有疏忽，客户就可能离网选择其它移动或者其它公司，销售终端也需要技巧，在销售过程中我们稍有不甚，客户就可能转身离去，所以经常利用一些业余时间学习终端销售技巧。由于自己的辛勤工作，07年我的工作成绩是优异的，我对自己的付出也是无怨无悔的。

三、换位思考干工作

在工作中不仅仅要站在自己的立场上去考虑问题、去抱怨，而且要把一切化作动力，我不是经理，但是要把自己置身于经理的位置上去思考问题，如何把我们营业厅建设的更好，能为我们联通多做一份贡献。我更是站在顾客的位置上去干工作，尽量去了解客户的需求，揣摸客户的心理，晚上下班回家后我也利用空闲时间学习营销知识，总结当日工作的问题，总结一下，反过来服务于客户，以增加销量。争取更多的客户，让我们联通紧紧与广大客户相联系，更好地服务于客户，争取更多的用户。

展望20xx年，我们将面临更大的机遇与挑战，服务更加细化，竞争也更加激烈，精益求精，我将以崭新的姿态，崭新的面貌迎接20xx，去更好的工作，为联通贡献自己的一份力量，衷心祝愿我们联通公司更加辉煌。

更多 述职报告范文 请访问 https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发