

精选经理年终述职报告4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/95774.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

精选经理年终述职报告4篇

在学习、工作生活中，报告的使用频率呈上升趋势，通常情况下，报告的内容含量大、篇幅较长。我们应当如何写报告呢？下面是小编帮大家整理的经理年终述职报告4篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

经理年终述职报告篇1

各位领导、同志们：

根据市公司统一安排，下面由我代表我个人及**县分公司班子对20xx年工作进行述职。

首先对我的职责范围进行简要阐述。作为分公司的总经理、党委书记，我的工作职责主要有八个方面：

一是主持鸡东县分公司全面工作，对公司管理、生产、经营、服务等结果负有完全责任。

二是负责组织贯彻执行党和国家的路线、方针、政策。带头执行省公司党组的各项决议、上级的有关规定及企业的各项规章制度。

三是认真贯彻省市公司经营方针、策略，不断提高企业员工素质，确保完成上级下达的各项质量指标。

四是负责抓好企业的经济工作，包括企业的发展规划、中长期经营方针、发展策略及阶段性目标的制定和实施，重点把好政策关、风险关和决策关。

五是负责抓好企业的技术革新、技术挖潜和技术改造，不断提高通信能力。

六是负责有计划抓好员工学习业务知识，不断提高全体员工的技术业务水平。

七是负责抓好企业的思想政治工作和企业文化建设，加强员工队伍教育，提高员工队伍素质，强化各项支撑和服务工作，为全公司树立良好的企业形象。

八加强党风廉政建设，处理重要群众来信、来访、投诉，按政策解决好群众的意见和要求，支持各种社团组织工作。

根据以上职责权限，现对20xx年全年工作述职如下：

20xx年，是公司经历营销体制改革，完成内部结构调整，迎接新一轮通信竞争挑战的一年。一年来，我在市公司及各级领导的带领和指导帮助下，紧密团结公司党政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实

、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢企业生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境;对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系，使**县通信分公司经营、维护等工作取得了长足的发展，为我公司在下一轮竞争中，决胜20xx年打下了坚实的基础。

一、企业综合实力显著提高，经营指标呈攀升态势。

20xx年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成业务收入***万元;增幅**%，居三县(市)分公司排名前列;固定电话放号**户，渗透率达到**%，列市分公司第二名;小灵通发展**户，全年收入**万完，占总收入比重的**%;宽带用户本年净增**户，完成年计划**%;业务收入**万，增幅达到**%，列三县市分公司第一位;公话话吧全年发展**户;固定电话隔月欠费率达到**%;整体服务水平进一步提高，规范化服务、亲情服务等服务工作在全公司得到了深化。社区经理制、农村统包责任制得到了推广。通信市场得到了巩固，共签定大客户合作协议**家，楼房管线协议签定90余家，虚拟网协议1家，确保了大客户流失率“0”的记录。铁通反争夺全年累计“**”户，使铁通公司电话占鸡东县固话总数控制到**%;有效的遏止了铁通公司的发展。10090全年有理由投诉为“零”;实现了全年各项工作和业务发展的全线告捷!

二、公司领导能率先垂范，班子凝聚力和企业战斗力显著增强。

在日常工作中，我们班子能坚持做到对市公司党组负责，对企业负责，对员工负责。在企业中大力弘扬求真务实精神、大兴求真务实之风。公司领导班子成员坚持深入基层、深入实际、深入一线。在市场竞争关键时期，班子成员打破分工，坚持冲在市场最前线，挑重担，负重责。班子成员一年中多次深入基层调研，亲自参与市场竞争，分片包保生产运营单位经营工作，包大客户、包小灵通业务发展、包零次户启动、包固话反争夺指标，与员工共同在市场竞争中模爬滚打，同甘共苦。

同时，我们还坚持民主集中制，发挥班子整体功能。班子成员能在领导班子内部讲政治、讲学习、讲正气、讲大局、讲团结、讲稳定，共同营造既有集中又有民主、既有纪律又有自由、既有统一意志又有个人心情舒畅的生动活泼的氛围。同时，针对企业发展改革中出现的新情况、新问题，积极探索，大胆创新，不断改进工作方法。班子成员在工作上相互配合，生活上相互关心，充分发扬民主，尊重每一位班子成员的意见，发挥每一位班子成员的作用，集中集体的智慧发挥合力。一年来，**县分公司领导班子成员彼此信任、相互尊重、相互理解、相互支持，既有分工、又有合作，形成了良好的工作氛围，使公司领导层的凝聚力和企业的整体战斗力得到了明显的增强。

述职人：

20xx年xx月xx日

经理年终述职报告篇2

时光如梭，光阴似箭，。我已在中国民用航空油料兰州分公司工作13年余载。日复日，年复年，点点滴滴好似幻灯片，一幕幕在眼前跳过，酸甜苦辣尽显其中。每天都奔波在单位与家庭之间，在这种忙碌和充实但却平静之中成长积累。而在20xx年10月10日，是我角色的一个重大转变，由一名普通职工，在公司党委的信任和支持下，聘用我为夏河机场供应站经理。角色的转换，使我对管理者有了更进一步的认识，也明白了夜郎自大的含义。俗话说，不当家不知柴米油盐贵。

自从来到夏河后，主要任务是，检查熟悉，看护，置办，完善，整改以及前期的培训。

首先，随同试用小组成员对各个单个阀门进行维护，油罐清洗，对防雷接地，静电接地，进行测试，以及对各用开关进行检查。

看护顾名思义，就是看家护院。不让设施，设备，车辆等收到损害并且防止偷窃等。熟悉车辆、设施、设备性能，用途，工作流程。

其次，置办了供应站的办公，生活，生产用品，现基本已经齐全。

完善了供应站的体系文件。

整改施工方的漏点。

- 1, 暖气的渗漏。
- 2, 办公室内各门条漏粘。
- 3, 防撞门轮变形。

最后, 适应熟悉周边环境, 克服高原反应。对新员工进行前期培训。

- 1, 安全培训。
- 2, 业务培训。希望在工作真正到来之时不会措手不及。

从以上所做的事情中, 也发现了自己的许多不足之处:

- 1, 知识的`贫乏`;
- 2, 业务能力还需不断加强;
- 3, 对标准的学习不精。

希望在以后的工作中, 我要:

- 1, 加强学习, 弥补知识上的欠缺, 提高思维能力;
- 2, 在油库的管理中, 要加强安全管理; 车辆设备设施管理; 油品质量管理; 环境管理; 计量管理。

小结:

在两个月的工作中, 我已经适应了高原环境, 跟员工关系也十分和谐, 经过我们几个人的协调沟通, 从工作到生活已经步入正轨。相信在领导的关心支持下, 经过我们的团结合作, 一定会在工作中得心应手, 把工作做的井井有条, 一定不辜负领导的期望。

经理年终述职报告篇3

来公司近四个月, 我一直担任着xx县区经理一职。这对我来说这是一个全新的岗位, 我积极投入、认真工作。在此我有过欢乐也有过困或。在此我总结一下县区的得失:

一、人心是关键。

- 1、经销商有没有信心做我们的产品这是一个关键。
- 2、业务员有没有信心让经销商做我们的产品这也是关键。
- 3、如何整合经销商与xx县区及周边县区的有利资源这是领导者的关键。昨天与陈华军的沟通我认为XX年一定要打破现有格局, 重新洗牌, 以配合公司决战XX的重大决策!

二、人员配备:

将所有县区业务员交市场部重新安排, 我只需要二名没有任何内部关系的业务员就可。

三、战略目标:

所有县区再不分配到人而出现管理真空, 将以协调业务与发掘新市场为二条主线, 再借以市场部与经销商人力与物力的优势, 果断实现稳定中求发展, 发展中求稳定的县区发展战略目标。

四、请求支援：

- 1、公司给予车辆支持。
- 2、公司依然将年前批示的广告支持接续生效。
- 3、请公司给予县区只认结果不认过程的优势。市场部是县区的行政主管而不是县区的业务主管，但可以监管。

五、XX县区整体计划：

- 1、将湘阴、xx县、汨罗、洪湖做为县区四个样板县，同时发展干黄品类。
- 2、将临湘、华容、岳化、君山、平江、仙桃作为古越楼台的确定县。
- 3、继续游说与发展新的县区。

六、元月计划：

- 1、第一个星期完成xx县的所有不干胶广告，同时将xx县经销商进入全市医药系统与足浴行业的业务拓展。
- 2、第二、三两个星期将汨罗、湘阴、洪湖三县的不干胶广告做到位，同时谈好一到两个干黄的经销。
- 3、第四个星期根据实际情况而调整。

经理年终述职报告篇4

我是xx超市的经理，到**超市来已经**年的时间了，几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，学习新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。在**店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创**市场的征程。年初**路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在**的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“***先进员工”。

由于是刚来**市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解**市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓**市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，**有超市**多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使**年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出**年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比**年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因**路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在**成立商品组，由我担任组长，为了使店在**稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善xx市场的同时，进一步形成了***连锁的优势。汰换了不适合**市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，***在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比**年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。**年度市消协、工商、报社在~测验中，**路北店被评为“**市民最满意超市”。

在担任**路北店店长及**地区经理期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，xx路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。当然，在工作中还有一些不足之处。今后，我将从以下三个方面下功夫，认真做好本职工作。

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