

经营部经理述职报告精选6篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/baogao/12294.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

经营部经理述职报告（精选6篇）

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，这段时间以来的工作，收获了不少成绩，是时候仔细的写一份述职报告了。那么写述职报告真的很难吗？下面是小编整理的经营部经理述职报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

经营部经理述职报告篇1

一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性。

20XX年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场经营工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场经营策略，组织制定切实可行的市场经营计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

今年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度KPI得分97.75，从目前的情况看，今年可完成总体指标。

一年来,为保证各项目标的完成，我从以下几个方面开展了工作：

1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。

同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员

工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对200X年咨询公司对XX客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，XX区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的"500万营销"、"积分换机"等活动，我从方案的制定、监督、执本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是XX区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份XX中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指标,扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直是XX工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司"乡乡有合作，村村有代办"的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基础。按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估。

使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在"精细"二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性，提高了员工对企业的认同和工作的热情。同时我亲自到客户中走访，认真听取客户对我们的意见和建议，发现服务和营销工作中存在的问题，并及时解决。今年三月份，我在金山屯区对集团客户的走访中发现，部分用户对XX公司不满，原因是认为我公司计费不准。经分析认为虽然问题的原因是多方面的，但我们自身存在的原因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对照单、话单的解释能力，对全体营业员(包括合作营业厅的营业员)分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

- 1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。
- 2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。
- 3、在业务宣传、营销推广工作中要提高整体规划能力，认真作好计划，用好用活成本，保证各项工作有序地开展。
- 4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

经营部经理述职报告篇2

一年来，在市邮政局的正确领导下，我坚持以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的十七大精神，牢固树立科学发展观，按照分工要求，认真履行职责，紧紧围绕年初确定的全年经营发展目标，审时度势、因势利导、调整结构、好中求快，各项工作取得了新的进展，全面推动邮政速递物流经营部各项业务工作上了新水平。现述职如下：

一、坚持努力学习，全面提高思想素质和法制素质

一方面，我坚持不懈地深入学习马克思主义、毛泽东思想和邓小平理论，以及党的十七大精神，在党性修养上有了新的提高，进一步牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨另一方面，积极加强物流管理，以及相关的法律、法规、条例、规章的学习，进一步熟悉邮政速递物流相关的法律条文精神。在开展工作中，我积极宣传相关物流业务的法律法规的知识，认真贯彻落实相关法律法规的规定，坚持做到“不妨碍业务发展、不降低服务水平、不影响队伍稳定”的原则，一方面加快速递与物流业务的融合发展，对速递物流两大专业的业务进行认真梳理，重新归并，加快了营销力量、客户资源的整合和共享。一年来，邮政速递物流经营部没有出现违反法律法规的现象。

二、引进品牌管理，推行规范化服务，提高服务质量

作为一名邮政速递物流经营部的经理，我牢固树立质量也是经营的理念，优化工作流程，建立质量检查体系，确立“以时限为生命、以技术为支撑、以质量为保证、加大监控力度，提升品质形象”的公司核心竞争力建设方案。

（一）加强规范管理，优化作业流程。根据公司修订出台的重点作业流程或环节的生产、服务规范标准。我及时对相关员工进行培训、考核，全面推行规范化和标准化作业，坚持职工教育制度化、经常化，以服务第一、货主至上为宗旨。进一步规范代收货款、一体化物流、报关邮件的业务操作、规范和优化次晨达邮件的收寄、运输及作业流程，提高内部运行效率，加快邮件传递速度。

（二）加大质量监控，提升服务水平。一是规范通信质量和质量管理，建立监督、检查机制，设立专职质检员，加强对作业生产全环节的监督、检查。二是以双提活动为契机，认真做好邮件规格质量的专项整治活动。三是以运行质量关键指标为依据，加强日常质量监控和数据分析，提高运行质量。

（三）强化全局经营指导。我对邮政速递物流每月经营情况进行详实细致的分析，开好每次生产例会和经营分析会，抓住每阶段经营中的热点难点问题，通过数据分析找出数据背后的经营问题，加以分析、讨论，提出解决方案并贯彻落实。同时，每季度我还根据各专业经营重点，提出季度经营工作要点，把每季度经营工作中的重点任务目标及相关组织安排以文件形式下发至各生产单位，使各单位明确任务，抓紧落实，促进收入增长；在跨年度竞赛中，及时掌握各专业部门和各营业部门的收入完成情况和业务发展情况，确保全年任务的顺利完成。今年，邮政速递物流业

务收入实现万元，完成年计划的%，同比增长%，超收万元，超额完成全年收入计划任务。

三、强基固本，夯实管理，提升综合竞争力

（一）强化成本意识、推进财务创新。今年以来，邮政速递物流经营部紧紧围绕“促改革、保增长、降成本、增效益”这个中心，不断开创财务工作新思路。一方面大力推进成本费用集中管理，强化公司成本控制。另一方面以提高效益为核心，建立健全公司成本削减机制。

（二）落实责任制，提高物流安全。今年年以来，我认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，全面启动并推进安全生产状况的评估和整改工作，不断深化公司安全基础管理，进一步建立、健全行之有效的安全生产规章制度和安全操作规程。主要是对公司车辆管理台帐进行统一，让车队管理有章可循，有帐可查；按计划进行车辆维护保养，确保了车辆安全技术性能良好。并定期加强对驾驶员进行安全教育，提高驾驶员的技能水平，增强驾驶员的安全意识。通过落实安全管理责任的分解和考核工作，全面提升并规范了员工的安全意识和安全行为，2010年安全生产形势总体稳定，没有发生特重大的安全生产事故。

（三）协助其它部门，做好营业平台收入核算工作。采取多种形式做好营销员日常工作的管理。大客户中心进行同时营销员日常惯例主要从制度建设、能力培养方面着手，与专业局、营销单位的工作日常管理不相矛盾。通过不定期抽查，检查各部门营销队伍建设相关流程的执行情况。在兼顾普遍服务的基础上，核算营业平台有效收入，以代理费形式结算营业平台工资总额，引导营业部门以效益为中心，发展高效业务。

四、存在问题和今后工作设想

回顾一年来的工作，自己尽了应尽的责任，取得了比较好的成绩，但是也存在一些问题，主要是：一是本人在工作中容易急躁，在工作的横向联系中较自我，不注意方式方法。二是在管理的岗位上，能力明显还存在着不足，还有待与学习和加强自身的修养。对这些问题，自己将在今后的工作采取更加切实有效的措施，努力加以解决。

经营部经理述职报告篇3

我公司承包的“农四师七十一团二矿”井下采煤工作，在经营方面是最为艰难的一年，由于煤炭行业市场低迷，以及业主煤炭销售不畅、资金短缺加之扣除我公司的灰分较高，没有严格履行合同，并转嫁不属于我公司承担的注氮、灌浆、运输等费用。致使我公司经营成本居高不下，企业经营十分困难。井下工作由于受瓦斯、淋水、地质构造和顶板破碎等客观因素影响，造成我公司安全、生产、经营工作压力较大。面对压力，公司一方面坚持开源与节流并举，从科学管理入手，加强经营管理，压缩各项费用开支，积极降低生产成本；另一方面，与上级部门协调沟通，积极争取政策支持。

一年来，在集团公司和公司党政领导下，解放思想，更新观念，以成本管理为中心，以创新管理为动力，努力提高经济运行质量，较好地完成了集团公司20XX年度对我公司下达的各项经济技术指标。我作为公司分管经营经理，在这一年里，按照职责分工，恪尽职守，努力工作。现就本年度，本人的思想、学习、工作、廉洁情况进行述职，请审议。

一、坚持思想政治建设

今年，始终坚持以思想政治建设为中心，加强政治理论学习，努力提高理论修养，不断增强责任感和使命感，在思想上、政治上与集团公司党委保持高度的一致。首先坚持中心组学习和自学相结合的学习制度，努力提高政治理论水平。认真学习了党的“十八大”会议精神，把学习会议精神同做好当前工作结合起来，把学习贯彻好“十八大”与公司的奋斗目标结合起来；与当前精细化管理、安全生产、经营工作结合起来，认真理解掌握精神实质，使自身政治理论水平有了明显提高。其次是在实际工作中坚持民主集中制原则，增强全局观念。工作到位不越位，有权不越权，当好助手，服从全局，认真贯彻落实党委会、班子会形成的决议，从来不搞小动作，为人做事坦坦荡荡。

二、主要工作完成情况

本人自分管公司的经营管理工作以来，以高度的责任感和使命感，以极大的工作热情投入到该项工作中，通过完善管理制度、明确工作职责、规范业务流程、实行严肃考核，使公司的各项要求、会议精神得到深入贯彻落实，全面推进各项管理工作向前有序迈进，主要工作成果是：

1、全力抓好财务日常管理工作，资金实行预算管理，对每一项业务往来的发生，严格核算，审批把关，没有指标的钱一分也不能花，没有指标的钱花了也不报销。完全成本控制体系实施后，取得明显效果，全年材料费、电费、修理费等都均控制在计划指标内。

2、全面开展计划控制管理工作，计划项目全部实施，工程结算准确及时并严格执行《建设合同的管理》等办法，使工程计划、预算、合同、议标管理水平逐步规范化。

3、加强协调与沟通，实事求是的工作，营造良好地经营管理氛围。我公司经营压力最大的一年，一是随着生产战场逐渐向深部延深，通风能力不足，“六大灾害”严重威胁安全，制约生产，瓦斯高，矿压大，致使投入高等制约因素愈加凸显，直接拉动采煤成本上升；二是增产幅度有限，摊低成本困难大；三是巷修量大以及煤层赋存条件差。也是我公司今年煤质最差，管理难度最大的一年。由于以上客观原因，造成集团公司下达我公司的计划与实际情况相差较大，为使集团公司了解真实情况，本人多次到集团公司反映我公司目前井下的客观情况业主的实际困难，力求调整年初集团公司年初下达的计划。

经营部经理述职报告篇4

各位领导、职工代表同志们：

首先，感谢总经理、党委书记及班子成员一年来对我工作的关心指导，感谢各位领导及职工同志们对我工作的支持帮助。

20XX年，根据项目领导班子分工，我主要负责xx地铁二队、疏散平台工程的施工生产管理以及全标段安全监管工作。一年来，我紧密团结在项目部党政周围，动员和带领干部职工，团结一心，积极进取，在所负责区域的各位部长和职工同志们的共同努力下，共完成大小工程多项。工期管理方面，加班加点、精心组织、克服各种施工困难、严格兑现业主工期节点要求。安全管理方面，经常深入一线、查处安全隐患，施工生产事故及交通、火灾事故均在公司下达的控制指标之内。增收节支方面，加强内外协调、主动出击、努力争取，效益最大化是企业的最终目标，为公司节省成本增加利润百万余元。对外协调方面，积极主动协调地方政府职能部门，为项目顺利开展扫清外围障碍。

20XX年，做为xx地铁经理兼安全总监，我负责项目安全管理和部分工程生产管理工作，为进一步履行好职责，现就2012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、加强学习，提高思想认识

一年来，我始终把项目部优秀精神作为贯穿全年工作的行动指南，结合公司党委开展的“争先创优”，积极参与创先争优活动。采取项目党委中心组集中学、业余时间自己学的方式，撰写了心得体会。

在中铁二局这座大熔炉里，我的思想在经历幼稚和成长锻炼之后有了新的提高。我觉得一个人独善其身并不够，还应该积极的用自己的言行去影响他人。一个优秀的人懂得要最大程度的发挥自身的潜力，不仅在自己的岗位上兢兢业业、对周围的人关心爱护，还要切实、灵活的去带动大家都来关心国家、集体和他人的利益。而一个共产党员所负的责任正是这样，既要乐于为他人服务又要领导人们都来关心大家。我想，如果成为了一名党员我就有机会向更多的优秀分子学习，取他人之长补己之短，在维护集体利益、坚持原则的同时做到与周围的人融洽相处;我就会时时处处对自己要更加严格要求，更深刻的增强自己的社会责任意识和克服困难的决心。

时代在变、环境在变，工程局的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，作为一名经理兼安全总监，我们需要跟着形势的步伐前进，不断提高自己的理论水平和思想觉悟，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，争当业务骨干，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，更加严格要求自己，将优质服务工作落到实处。积极主动向党组织靠拢，争取早日加入党组织，以党员“不怕困难、勇挑重担，爱岗敬业、无私奉献、争做模范、勇当先锋”的精神，认真履行岗位职责，吃苦在前，享乐在后，主动承担急、难、险、重施工任务，勇于攻克高、新、精、尖技术难题，自觉提高工程质量、加快施工进度、确保安全生产。

经营部经理述职报告篇5

一、工作业绩方面。

凝聚人心，为加快发展注入动力。随着保险市场的开放，开封寿险市场逐渐呈现出群雄逐鹿的复杂局面，加之开封地区经济发展相对滞后，员工在发展中表现信心不足，面对这一状况，我认真分析形势：一是分析中国保险市场开放的形势，增强紧迫感。二是分析开封寿险市场主体快速增加的现实，树立勇于竞争的意识。三是分析公司在系统内的位置，认清差距，明确努力方向。通过对形势的分析，振奋了大家的精神，凝聚了员工的力量，使大家坚定了必胜的信心。

增强竞争意识，谋求业务全方位发展。为使龙亭公司团体业务获得更好的发展。在发展中我提出“抓住龙头险种，带动骨干险种，幅射其它险种”的经营战略，谋求团体业务全方位快速发展。经过公司全体职工共同努力，龙亭公司一年一小步，三年一大步，获得了长足的进步，截止年，龙亭公司年年超额完成任务，短险利润占整个开封分公司利润的/。

(一)牢牢抓住发展主题。想发展、谋发展、会发展，是我们的神圣职责，是兴司立业的根本，是应对竞争、迎接挑战的唯一选择，是公司生存的需要。只有加快发展，对内才有向心力和凝聚力，对外才有吸引力和号召力。为推动健康险业务的快速发展，从年开始，在市公司有关领导的关心和支持下，我公司与医保中心合作，制订了《开封市城镇职工医疗保险实施细则的通知》、《开封市城镇职工大病救助医疗保险暂行办法的通知》，并与医改中心同志一起深入企业调查，研究探索适合我市医改工作的新路子，及时出台了《开封市城镇职补充医疗保险暂行办法》，扩大了参保面，提升了参保人数，年收取大病救助保费多万元。公司经理室，各科室，全体员工齐心协力，为发展而拼搏，通过大家的努力，大病救助保费年年攀高，增强了公司的可持续发展能力。

(二)牢牢把握创新主题。龙亭公司是一家专业性团险公司，经营学生平安险已十几年，随着同业公司的增多，竞争日趋激烈。我认为要想守牢学生险这块阵地，就要不断创新，不断解放，实事求是，与时俱进，敢于突破别人，敢于突破过去，敢于挑战自我，敢于走别人没有走过的路，力求在工作方法上，销售渠道上，竞争策略上实现突破和创新。在近年的学平险市场上，同业公司跃跃欲试，攻击中国人寿服务不到位，以高于两倍的手续费，及动摇各教委、学校的关系，要与中国人寿在学平险市场上一较高低。龙亭公司不乱阵脚，积极应对，采取行之有效的得力措施，在全国范围内首先设立了寿险服务站，聘任代办员，牢牢守住了学平险阵地，此经验在全国范围内推广。龙亭公司每年还组织多项校园公益活动，由于措施得力，不但阵地没有丢失，承保人数和保费收入年年攀升。

(三)牢牢坚持市场导向。市场瞬息万变，竞争永久不变，要及时了解和掌握市场动态，准确预测市场发展趋势，我以此来确定公司发展的思路，制定工作措施。根据不同客户的不同需求，提供及时的服务，寻找市场的潜力，发掘新的业务增长点。、年我公司根据市场导向，先后成立大单公关小组，针对市场需求和行业特点，及时推出新的险种，确保年年都有新的增长点。一是根据开封近几年旅游业蓬勃发展的特点，在全省率先推出了公园游客和宾馆旅客人身意外伤害险，每年收保费近万元，二是利用与各家医院的合作关系，推出了病员安康保险，每年收保费近万元。三是与公交部门紧密合作，推出了乘客意外保险，这项业务的开展受到了广大市民的热烈欢迎，每年以以上的人数增长。

二、业务管理方面。

“以规范求发展，以质量求生存”是公司持续健康发展的基本要求。我十分注重业务发展与管理同步、规模与效益并举的主导思想，围绕发展搞管理，搞好管理促发展。一是切实搞好承保、理赔的质量管理。承保质量从销售开始，严格核保，提高做单质量，杜绝劣质单。二是严把理赔关。我公司着重提高核赔质量，落实结案时效，加大赔案的调查力度，切实挤掉赔案中的水分，严防超规定承保，超标准理赔，把防范风险落在实处。三是抓好业管队伍建设。对业务管理人员，注重加强业务人员的培养和培训力度，使业管队伍专业能力和综合素质有新的提高，严格执行核保核赔人员的操作规定和责任追究制度，充分发挥业务管理人员的职能，以管理要效益，以质量求生存。

三、财务管理方面。

在财务管理方面，我十分重视财务管理制度。一是严格落实了市公司关于营业费用预算管理的项目规定，及时上报费用，执行管控，提高全员的成本效益观念。二是加强对日常费用开支的监督与控制，尤其在公关活动方面定期公布，做到做事清白，来去有据。三是提高财务人员的综合素质，通过培训，考核，不断提高财务工作的效率和业务水平，财务管理年年荣获保险系统先进单位。

四、廉洁自律方面。

廉洁自律是架在职工心目中的一支重要称杆，是检验一个班子有无战斗力的依据。我每年都把廉洁自律作为加强班子建设的一个重要内容列入日程。为确保班子和每一个成员廉洁自律，我与经理室成员约法三章，即：“不越雷池一步、不授柄于人、不搞歪门邪道”，公示与众，自觉接受大家的监督。同时按照市公司要求，严格落实党风廉政建设责任制，加强法纪法规教育，增强广大员工遵纪守法、合规经营的自觉性，坚持民主监督和重大事项集体决策制度，增强内控能力，有效防范和化解风险，多年来龙亭公司未发生一件违规违纪违法行为和案件的发生，公司的经营管理水平不断提升。

经营部经理述职报告篇6

今年根据公司班子分工，我作为六公司总经理，主要分管西南公司、机电安装公司、联发公司的工作；一年来，我认真贯彻落实公司的各项生产经营目标，尽职尽责，踏实工作，带领公司干部职工实现了分管公司各项工作的目标，圆满完成了公司下达的各项任务。为进一步履行好职责，现就20xx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，不断提高自身政治思想水平和业务水平

一年来，我将公司“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，结合公司党委开展的“争先创优”活动为契机，带领公司职工完成公司下派的各项学习工作。在学习上我采取不参加公司党委组织集中学、业余时间自己学的方式，主要对十七大报告和十七届五中全会精神进行了系统的学习，并撰写了心得体会。努力钻研政治理论、业务理论，学习新的经济知识、科技知识、不断夯实业务基础。工作中靠前指挥，转变作风，真抓实干，树立责任感，紧迫感，增强服务意识，内练素质，外树形象，优质高效地完成各项任务，

二、精心设计,科学组织,尽心尽责地抓好分管任务

1、西南公司：全年完成经营业绩4.1亿元，年产值实现3亿元，上交公司管理费300万，归还欠账40万元；各项指标超计划完成。全年未发生任何质量、安全事故；在西南公司管理上；坚持以市场为导向的经营活动，在市场中寻求创新，根据市场形势变化，积极采取应对措施，调整经营策略；今年广西分公司的运行取得了良好的效果，扩大了广西市场，今年还成立了桂林分公司；贵州市场的开拓也在积极地跟进。

2、联发公司：全年累计完成内部劳务产值收入3000万元；管理费收入200万元，经核算从机电收取劳务管理费约50万元；自接工程业务3000万元，圆满完成年度指标；合同履约率100%；未发生重大安全事故。在联发公司的管理上我坚持正确的经营思路，审时度势，有的放矢，大力开发公司电梯事业，今年联发公司电梯业务取得突破性进展；先后承接多个项目安装业务。同时还拓展了维修保养业务，联发公司呈现强势的发展势头。

3、安装公司：全年累计承接施工总量7亿元，完成施工产值4亿元，全年度上缴母公司管理费744.80万元,交纳各项税费950万元，公司自行完成投标项目112个，中标26个，投标总金额为49190.9万元，中标金额为30887.03万。中标率为62.79%，投标合格率为100%，所承接工程整体质量满足工程合同要求，工程合格率100%；中南大学湘雅附一医疗区医疗大楼、重庆大剧院顺利完成鲁班奖复评工作，青岛齐耀瓦锡兰菱重麟山船用柴油机项目一期设备安装工程顺利完成中国安装工程优质奖复评工作。一年来，西南公司在经营业绩、企业管理、品牌打造、队伍建设等方面均取得了喜人的成绩。今年圆满地完成了公司的各项指标，我主要抓了以下几个方面的工作：

1. 健全各项规章制度，不断加强职工队伍建设

今年我在工作中注重建章立制，着力健全行之有效的长效机制，不断完善企业的管理机制，强化制度建设，推行规范化管理，增强企业核心竞争力。今年在完善制度建设中，制定了一些具体的经营管理体系，针对项目的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价等方面给予专业的建议和相应的服务。一是建立了项目风险评估体系，专门成立了风险评估领导小组，主要负责联营项目和符合自营条件的项目进行风险评估，有效控制企业承接任务的风险。二是建立了标书编制流程审核体系，由经营部编制的资格预审文件和投标文件，严格按流程编制，编制人自检，主管副部长审核，部长审定，均需签字认可。规章制度的建立使管理更加合理、更规范，大大激发了员工的工作积极性。

2、以经营发展为主线抓好施工生产管理

公司发展的中心环节就是效益，脱离了效益其他的说辞都是空白的，今年我在负责主管西南公司，机电安装公司、联发公司上狠抓经营工作，以经营发展为中心，以生产为动力，加速公司的发展。

1是调整经营结构，坚持正确的经营思路，审时度势，对公司的经营活动进行调整。今年在机电安装公司经营结构上进行了调整，即：民用建筑行业 and 工业设备等拓展行业，六月份成立专门机构，负责工业设备安装等行业的生产经营。公司自行完成投标项目112个，中标26个，投标总金额为49190.9万元，中标金额为30887.03万。中标率为62.79%，投标合格率为100%，合同履约率为100%，西南公司进行了区域内经营调整，开发了新的子公司。

2、积极开拓经营市场。

面对激烈的竞争市场，不断的拓展公司的业务，使公司立于不败之地，今年我狠抓了市场拓展工作。联发公司在原有的电梯安装业务上拓展了电梯维修保养业务；机电公司在加大了自营的力度上，积极开展业务拓展，针对比较紧俏的工业设备安装及城市道路亮化等专业板块，组成专业小组进行公关，通过了《工业设备等拓展安装项目实施办法》，取得较好成效。西南公司今年接触了几个自营项目、BT项目，为公司的发展拓展了优势。业务的不断拓展增加了新的经济增长点。

3、不断完善内部管控，规范财务制度

今年财务工作在职能管理上向前迈出了一大步。制定《财务人员工作细则》，财务人员认真学习“五大风险防范体系”，提高了提高人员素质，加强了财务人员业务能力，要求财务人员从基础工作开始全面规范化工作，积极做好收取工程款，合理安排资金，加强会计核算，加大清算力度，及时清收各类应收款项等工作。

三、弘扬团队精神魅力，彰显合作魅力

在工作中我时刻的注意发挥团队精神，依靠公司党政领导班子的领导来开展各项工作，工作中能够向公司领导和党委汇报自己的思想，及时与班子成员沟通，主动参与集体决策，积极为重大决策的制定献计献策，尽力发挥班子成员应有的参谋助手作用。在工作中，凡遇到重大事项我都提交公司会议研究决定，绝不独意断行；在我分管职权范围内的工作从不推诿扯皮，身兼力行的维护班子的团结和整体威信。

四、以身作则，切实加强廉洁自律

认真学习《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》，并深刻领会，贯彻执行。一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对家人能够严格要求，严以律己。

五、今后努力的方向

今年自己在工作上取得了一些成绩，但是我清楚知道我的工作还存在着许多的不足之处，如1、工作中态度急躁，过于追求完美；2、在管理工作中的工作方法还需要不断提高等；在今后的工作中：不断加强自身的政治和业务学习，树立正确的权力观和价值观，努力做一名具有现代化管理理念的领导干部；二是要加强自身修养，以党性原则和道德规范来武装自己，主动接受干部和群众的监督。

谢谢大家！

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

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发