

最新化工企业员工述职报告4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/185947.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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！

化工企业员工述职报告篇一

我于20xx年开始到通讯公司，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经x年的时间了。一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。下面，我就我的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

作为一个刚刚走出社会的人来说以往的学习经验，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。

在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

回顾在公司任职的每个过程，有过辛酸、也有过甜蜜，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数用户的肯定与支持。如果说这几个年的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支团结的队伍，有一群有热情、肯奉献的同事。现对我任客服人员以来的工作进行汇报如下，冷静回顾一下这段时间的工作得失，以求总结经验，吸取教训。

客户服务工作是一个特殊的岗位，刚刚来到通讯公司的时候我被分到了xx话务台，这个工作要求员工投入极大的耐心，更需要了解很多的服务技巧，跟每一位电话咨询的客户建立良好的服务关系，并要接受语音培训，然后进行考核，刚开始一窍不通的我经过班长，以及话务班语音培训能手的教导，过了不久后被评为先进服务员工，这让我对之前的努力有了一定的认可，从此后更严格要求自己，注重每一个接来的电话，珍惜每一位咨询的用户。

过了两年后，我被公司调到了客户服务科工作，我相信这是领导对我之前工作的肯定，刚到这个岗位的我出现了很多错误，有时还为了用户的无理要求我达不到而流眼泪，经过领导和同事的劝说才让我明白这个岗位的特点，既要注重对客户面对面的服务态度，更要换位思考，站在用户的

角度想问题，无论前来办理业务的用户有多少问题？排队的用户有多多，一定要保证对每一位用户都要耐心解释达到满意为止，更要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。

用“两多”、“两少”的技巧思考问题这种技巧是指回答顾客的询问时，多用请求式，少用命令式；多用肯定式，少用否定式。请求式的语言是以尊重顾客为前提的，是将自己的意志以征求对方意见的形式表达出来，使顾客感到亲切，从而乐意接受，而命令式语言是以顾客必须服从为前提的，是强迫对方的一种行为。当顾客提出营业员无法答应要求时，用和蔼的请求口吻既拒绝了顾客的不适当的要求，又不至于使顾客感到不愉快。肯定式是在肯定顾客陈述的基础上提出自己的意见，容易被顾客接受；否定式是在否定顾客陈述的基础上提出自己的意见，会使顾客产生一种被轻视的感觉，从而不愿意接受。

为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读公司所发的客服人员准则，我还回在网上查阅销售技巧。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

进入贵公司以来我认真学习、努力工作，累活脏活不嫌弃，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不辜负大伙的期望。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的最好方式，也是一个人实现人生价值的惟一选择。1：我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，我在这个岗位上，我就要对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。

当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越来越做好。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为同方人环的蓬勃发展贡献我全部的力量。

此致

敬礼！

述职人：xxx

2020年x月x日

化工企业员工述职报告篇二

尊敬的各位领导、同事们：

任职以来，我在销售部领导的正确引导和精心指导下，不断加强自身建设，努力提高理论和业务水平，树立良好的形象。在工作中做到把握公司发展战略，坚持原则，以中小企业和金融企业的满意度为准则，热情服务，认真讲解，耐心服务。明确销售人员的工作职责，做好xx联合公司与中小企业之间联系的桥梁。下面就是我入职期间的述职汇报：

在实习期间，我努力做到：在思想上跟上公司的发展步骤；在行动上规范自己作为销售人员的行为；在工作上不断增强原则性、科学性、预见性和创造性。同时在公司发展战略理论和业务技能的学习中摆正工作与学习的关系，首先保障工作的时效性，在此基础上，尽量利用课余时间，始终坚持全方位的学习云技术对企业信用信息服务的优势，注重学习效果。用心参加公司业务学习，力求学深、学透、弄懂、弄通，并且做到了理论学习联系实际工作这一点。另外，我还十分重视与单位其他优秀销售人员的思想交流，经常向一些工作经验丰富同事学习，在学习的过程中，及时解决自己的思想问题和实际工作中所遇到的问题。

xx联公司销售工作任务重，业务强，具有较强的业务性，是一项需要长期坚持乃至不断提升的工作，因此将销售理论知识学习融入实际工作。在向的工作上，我结合实际状况，促进工作的开展，个性是在具体工作执行中务必把原则性和灵活性有机的结合起立，实事求是的办事。向众多中小企业宣传信息云服务，推动各个中小企业逐步实现以先进的信息技术手段代替人力采集方式，有效解决中小企业传统信息不准确、滞后、采集成本较高等问题，实现了中小企业信用生成、动态监管和信用评价，有效实现创新的信息技术与金融服务的完美结合，高效解决中小企业融资难的问题。

戮力同心，攻坚克难，不断创新增加销售业绩，努力完成了公司规定的销售任务，有力支持了xx联行公司的发展。截至目前为止，总共完成的销售业绩元（请客户根据实际状况填写）。这组看似简单的数据，却饱含着我倾心公司销售工作所付出的心血和汗水。心系公司发展，在艰辛的工作中著华章。回顾入职的历程，出差.....等三个地区进行业务谈判，我用专业的知识，辛勤的耕耘不断探索，走出了一条具有特色的销售新路子。

透过这次业务谈判，我更加深入的了解到公司的融资业务深的广大中小企业的喜欢，能够大大加快这些企业的资金周转速度，降低企业的停工风险，增加运营潜力。

但是在入职过程中，我仍然存在一些问题：从目前自身的状况看，我自认为还不是一个合格优秀的销售工作人员。在平时的工作中，仍然没有突破自身的缺点，心理素质还不够高，还有待大力挖掘自身的潜力；还需要进一步了解xx联合公司各个产品对中小企业准确获得信息起到用心的作用，以及每个公司适合哪种融资业务，只有深入了解这些状况，才能够更大限度的帮忙企业解决发展过程中获得信息的一系列问题。

透过总结入职工作状况，在以后的工作中我需要重点做好以下几个方面的工作：首先根据这段时间公司的融资销售状况和市场变化，有计划的划分重点工作区域；二是：对于老顾客和固定客户，都就应经常持续联系，稳固现有客户群；三是，除了拥有这些老客户的同时还需要不断去获取更多融资的信息；四是要不断加强业务知识学习，不断开拓自身的视野，采取多样化的形式，然后将自身的业务知识和交流技能更好的结合在一齐，从而能够更好的做好以后的业务工作。并且结合工作实际，引入科学的销售理念，加强了业务知识学习，不断提高销售水平。在未来的道路上，我会更加努力，争取再创新高，为公司的业务发展贡献自己一份微薄的力量。

此致

敬礼！

述职人：xxx

2020年x月x日

化工企业员工述职报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾这一年的工作历程，我在总公司的领导下，在x公司员工的鼎力支持和配合下，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。在辞旧迎新之际，就我分管的安全、运营、服务管理工作向各位领导和同志们作以下述职：

狠抓路队基础管理，规范工作程序。一年来，在狠抓路队内部管理，针对各项基础管理工作，建立起了相关的工作流程和实施方案，全面实行流程化管理，在增强工作条理性的同时，大大提高了工作效率。

继续坚持了周路队工作例会制度，建立了内部沟通与交流的平台，有效地推动了路队各项工作的顺利开展。进一步完善岗位说明，明晰了岗位职责、岗位职权、岗位责任，实现了各个工作环节、安全、营运、服务之间的有效衔接，为其它工作的开展打下了坚实的基础。

在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际相结合，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地，解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

在管理工作中，坚持每月初主持召开一次安全会议，每周一次路队工作会议，听取上月、本周工作情况汇报，研究当月、本周工作安排计划，加强管理，督促内控制度的落实。在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作任务。

狠抓思想工作。要求安全科、路队管理人员严格执行上级有关规定，按规定进行检查。同时，积极参加公司的各项活动，为进一步深化公司敬老工作、推广敬老活动，引导广大驾乘树立高尚的职业道德、创造一流的服务业绩，充分发挥先进典型的示范带头作用，x月x日市老龄委授予xxx车队“xx文明号”，x月市老龄委再次授予xx车队“xx文明号”，通过深化“xx文明号”、“xx建功示范岗”、“xx文明号”的创建工作，增强了驾乘的服务意识和责任心，促进了同志之间的团结，凝聚了人心，激发了争先创优的工作热情。在保证正常上下班工作秩序的前提下，利用上班前、中午、晚上和星期（六）日休息时间，下到各线路检查安全、运营。从而保证了公司2020年各项工作的顺利完成。

坚持发挥科学运营管理作用，建立完善科学的运营管理制度，科学编制各种运营计划，合理计划载客公里，控制空驶公里，等有效措施，努力降低道路改造带来不利因素，满足了客运需要。狠抓收入。营运工作中，坚持科学配车，合理调度的原则，努力挖掘生产潜力，在早、晚高峰和节假日，采取加趟、缩短车隔和取消公休车等办法，增加配车数量来提高收入。完成了利润。

安全是以预防为主，狠抓安全行车建立了安全行车目标管理责任制，按期对路队、线路和车组的安全服务工作进行检查考核，严格执行“四不放过”的原则，加大了对违章行驶和责任事故的稽查处罚力度，并强化管理者的责任。重视做好安全防范，坚持从源头控制，落实驾乘岗前培训、每月进行安全、营运、服务的培训及个人安全档案考评制度，组织开展安全技能培训和行车培训及安全竞赛活动，认真抓了安全各项规定的学习和贯彻，通过“安全生产月”，“暑期安全生产”竞赛活动，张贴安全标语，悬挂安全行车事故图例并组织了“安全知识”问答，共组织驾乘培训12期，每期培训驾乘360名，交警对公司、路队分别组织驾驶员安全知识培训2场次，每场参训人员达150人次，“春运”、“暑期”、“国庆”期间层层签订安全责任状。通过以上措施，公司安全形势得到好转，全年上报责任事故、事故费、违章率比去年同期有所下降，安全间隔公里有所提高。无重大和亡人事故的发生。达到完成了总公司年初下达的安全事故指标。

狠抓服务质量和行风建设，开展“春运”、“暑期”、“国庆”安全、服务竞赛活动，并对活动情况组织考核评比，落实奖惩制度，保证了活动效果，两次知识竞赛活动均取得了两个第一。组织了以规范化服务为主要内容的业务技能培训，全年共培训驾乘3600人次，提高了驾乘的服务意识和技能。重视发挥社会监督的作用，聘请社会监督员20人，查出违章人员120人次。健全了督查督办制度，积极组织参与我市开展的文明城、民主行风评议活动，虚心接受乘客的批评和建议，对劣质服务现象进行认真查处，保证了服务质量的稳定，全年共收到表扬信68封、表扬电话72次、锦旗12面、媒体表扬6次。根据公司《奖励机制》规定，包括二、三星奖励共奖励700多人。

总的来说，一年来，本人分管的工作较多，工作范围广、任务重、责任重，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行公司和领导的经营方针政策，严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为主管职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动员工的工作积极性，较好地完成了分管和科室全年的工作任务。

新的一年我为自己制定了新的目标，就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在为自己鼓劲。要在竞争中立稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于全局，着眼于今后x公司的发展。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作业绩。

此致

敬礼！

述职人：xxx

2020年x月x日

化工企业员工述职报告篇四

尊敬的各位领导、同事们：

首先，我要借此机会，向在工作中支持我，鼓励我，关心我各位领导以及各位同事们表示由衷的感谢。光阴似箭，时光荏苒，不经意间，工作已经接近尾声。自2020年，我辞去机械公司经理职位毅然来到贸易部门至今，已有将近两年时间。在这两年中，我切身的了解到了贸易部门的工作

实际，掌握了贸易部的发展进程。

在年度的贸易部工作中，我脚踏实地，开拓创新，积极主动地做好各项工作任务，并且结合2020年的工作不足，吸取上一年度的经验教训，不断在工作中得以成长。为能够更好地完成我贸易部门的各项工作任务，实际掌握自身的能力与不足，为我未来的贸易部工作打下坚实基础，我特对自身在年度的工作经验进行了如下报告，并对自身存在的问题进行深刻的反思与分析，以鞭策自己不断进步与努力。

在当今的经济型社会发展背景下，随着市场经济和企业的迅速发展，企业市场营销模式不断变换，产品销售种类不断增多，导致了市场销售矛盾日益激化，因此，我意识到开创出一种适合企业的销售模式是十分必要的。为此，我将市场经营调研工作作为工作的龙头项目，我积极带领员工开展各类市场调研活动，实际分析我公司所购各种产品的市场销售情况，以及市场营销方式，及时统计出相应的比例数据、赛选确立出销售市场较好的焦炭、再生胶、下脚钢材、胚芽粕、酸化油、蛋白粉、玉米皮等典型产品，在年初实施采购共同再销经营市场。在经营过程中，我积极带领部员进行深入的市场跟踪调查，并观察其他企业同产品的经营方式，分析各产品的经营效益，摸索探究出相对较为稳定的产品销售模式，成功的迈出了创新市场营销模式的第一个步伐。

在经过对多种产品共同经营的测试后，我发现单种采购再销产品销售经营，是在同行业的经营企业中较为缺乏而一种经营方式。在现阶段的大多数企业都是采用多种产品同时销售的经营方式，这种经营方式过于普遍，导致市场产品的差异性较小，同种产品质量平均，价格差异明显，产品销售难以突出。我紧抓这一市场缺陷，结合当下市场经营形势，带领部门员工转变经营理念，由年初的多种产品同时购销经营转变为单种购销经营，经营主要针对于在市场中销量较好的玉米副产品。我紧抓玉米副产品市场，要求员工加强对玉米副产品的了解，以实现在玉米副产品经营上实现做精做专。

为进一步落实我公司的市场效益，实现市场专效高效性发展。我积极带领员工，不断的深入与跟进对新型营销模式的开发进程。实际研究新购产品再销经营模式的实施情况，并从销量，收益，成本，销售效率等诸多方面进行研究、探讨。力求探索出一条最适合我xx公司的销售经营方式，实现我xx公司的利益提升，促进我xx公司的经营发展。在研究与探索过程中，我发现我公司采购再销的玉米副产品的生产厂家产品是直销模式，并且各厂家质量不一致、不稳定，极易影响我公司的副产品专项销售趋势。为此，我特展开进一步的研究与探讨，决定在6月份在经营玉米副产品的同时再加进口ddgs业务；虽然在新增业务之后，我xx公司的销售情况有了明显的好转，但仍存在有一定的不足，在销售实际中也存在有一定的缺陷，经研究发现，ddgs虽然质量较稳定、一致性好，但受进口数量影响，因此，我公司的整体销售效果还是不尽理想。为此，我坚定开创新型销售的理念，立志要提高我公司的销售业绩，坚持不懈的继续带领我贸易部员开展各项市场调研工作，最终为我公司确定以经营豆粕为主，兼营ddgs、喷浆玉米纤维的全新经营方式。

虽然在年度的工作中，我虽积极带领我贸易部的各个部员，坚持地未完成我公司的制定目标项目而不懈努力，为我公司经营确立了适合的全新型经营模式，使得我公司的销售业绩有了较为明显的提高。但是在实际的整体经营上来说，我公司的经营效益却并不理想，并且在创新模式的过程中，我们也经历了许多坎坷与阻碍，耽误了我公司的利益发展。对此，我深刻的意识到，我的工作还不够努力，我部门的工作效益还具有很大的差异和不足。

1、未能了解各个公司的相关产品的报价、销售流程及与销售有关的部分数据情况，导致市场研究存在差异性。

2、未能深入产品实际，分析预测产品成本损失，实际结合产品特色制定销售方案计划，影响产品销售业绩。

3、市场调研不够深入，经营理念意识陈旧。对各级企业的市场调研力度不足，没有实际了解市场的需求与供应总量，探寻新兴业务的开发销售方式，并且在进行创新营销测试时，不愿承担风险，存有保守经营思想，导致在探究新型销售模式时，较为坎坷，时间较长。

在贸易部工作的将近两年时间里，我始终坚持以高标准、高要求的工作理念严格要求自己，坚持做好自身的本职工作，在工作中勤奋进取，脚踏实地，争取在贸易部这个平台上散发出自己全部的光和热，为我公司的经济利益做出实际贡献。在未来的工作中，我将继续的施展自己的才能，争取取得优异的业绩，在工作中不断提升自己的各方面能力，促进我公司的进一步发展与成长，我相信我xx公司的未来将会更加繁荣与辉煌！

以上就是我的述职报告，予以给位领导加以审评！

此致

敬礼！

述职人：xxx

2020年x月x日

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发