# 公司副经理述职报告

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-29

*第一篇：公司副经理述职报告述职报告xx年我在xx副经理的岗位上，积极支持公司经理和书记的工作，团结班子的全体成员，把全部的精力都投入到工作当中，围绕着公司xx年的经营管理方针目标而努力工作。我分管设备、培训两路工作，在我和机动、培训系统的...*

**第一篇：公司副经理述职报告**

述

职

报

告

xx年我在xx副经理的岗位上，积极支持公司经理和书记的工作，团结班子的全体成员，把全部的精力都投入到工作当中，围绕着公司xx年的经营管理方针目标而努力工作。我分管设备、培训两路工作，在我和机动、培训系统的干部职工的共同努力下圆满的完成了xx年的工作任务，为公司的稳定和发展做出了贡献。下面将xx年的学习和工作情况述职如下：

一、认真学习党的十六大文件，认真贯彻“三个代表”思想，加 强党风廉政建设，在群众中树立良好的党员干部形象

作为一名党员和公司的领导干部，我时时刻刻以一个党员的标准严格的要求自己，坚定的同党中央保持高度一致，认真学习党的路线、方针、政策，坚决贯彻上级的各项指示精神。在党的“十六大”召开以后，认真学习领会“十六大”文件精神，坚决维护党的领导，认真学习《党章》，学习“三个代表”重要思想。在党风廉政建设方面，我更是严格的要求自己，经常对照党员、干部的标准和廉政守则检查自己，在思想上牢固的树立起一道防线。同时认真抓好责任区的建设，从而保证了责任区内无违法违纪案件，整个队伍比较稳定。我认真参加公司组织的政治学习，认真学习江泽民同志的“三个代表”精神，把“三个代表”的精神贯穿在我的工作始终。在工作中我处处以公司的大局为重，自觉服从组织安排，按民主集中制和分工负责制，为公司党委和正职负责，注重班子的团结，认真接受群众的监督，在群众中树立起良好的党员、干部形象。

二、认真抓好全公司机动设备管理工作

机动设备管理是我分管的重要工作之一。xx年我带领着公司设 备管理科和机动系统的全体干部职工努力工作，在机动设备管理工作中取得了较好的成绩，主要工作如下：

1、xx年设备管理指标全部达到或超过管理局标准。xx年计划 实际

1、主要生产设备完好率： 95%以上 98.2%

2、主要生产设备利用率： 80%以上 85.6%

3、设备主要故障停机率： 1%以下 0.41%

4、重大设备责任事故： 0 0

2、加大设备更新力度，最大限度地提高装备水平。

xx年为了做好公司的设备更新改造，机动部门认真做好非安装设备购置计划，积极同总公司设备科联系加快组织落实，解决公司生产急需。xx年主要投资如下：

（1）xx年公司配套投产两部ZJ50L钻机。

（2）购置ZJ30L钻机1套；ZJ40L钻机一套。总投资约1500万元。

（3）非安装设备投资约500万元。

（4）投资制造JJ225/43型井架及底座2套及ZJ32加高底座1 套，投资约400万元。

（5）利用管理局租赁资金约300万元，购置设备7台套。

3、认真抓好设备修理管理工作。

根据公司年初经营目标，今年公司设备维修费计划指标为1250万元，因公司设备老化严重，严格来讲这个数字是不够的，为顾全公司大

局，我指示设备管理科要不等、不靠，对设备状况进行认真分析，合理安排设备修理，严把设备修理质量关，强化现场管理，杜绝设备责任事故。在安排设备修理上，做到能中修的设备不进行大修，能现场修理的不安排中修。通过这些行之有效的手段和措施，xx年设备修理费用计划1250万元，1-11月份实际支出1140万元，完成年计划的91.2%，保证了设备的正常运转。

4、认真做好钻井设备的现场管理工作，维护设备性能，杜绝设备事故。通过设备年审、“三零散化”设备安全百日竞赛、冬季设备整修等一系列活动加上日常的现场监督检查，确保设备以优良的技术性能为钻井生产服务。

三、认真抓好全公司的职工培训工作

职工培训是公司人力资源管理中的一项重要的工作，关系到公司的发展前途和发展潜力。xx年公司共组织职工参加各类培训班33期，培训人数617人。同时以培训学校为依托，开展井队轮训班21期，培训学员1194人次。

今年选拔了7名技术过硬、工作突出的技术工人参加管理局技师考评工作。经考核，公司有4名石油钻井工和2名泥浆工获得技师聘评资格。

在公司第四届技术比赛中取得石油钻井工第一名，计算机文字录入处理员第一名、第三名，钻井泥浆工第二名、第四名、第六名，汽车驾驶员第四名、第六名的成绩。同年10月，在管理局第十二届工人技术比赛中获得钻井泥浆工第一名、第五名，石油钻井工第七名、第十名的好成绩。

加强培训考核制度的贯彻执行，加强培训学校的管理，使之在职工的日常培训中发挥应有的作用。通过强制、激励、引导、教育等手段逐步转变公司的学习风气，营造一个“学习型”组织环境，使公司的职工学习和培训工作逐步有了起色。

四、yy年的工作打算

1、设备管理方面：yy年首要任务是组织好1套ZJ50D钻机 和1套ZJ30L及1套ZJ40L钻机的投产配套工作。根据油田的设备更新计划yy年有可能增加钻井装备的更新改造力度，我们要积极同有关部门联系争取更多的设备投资，更新我们的钻井装备；做好对钻机结构的论证，做好公司资源的合理配置；做好yy年的非安装设备购置计划；做好yy年的设备修理工作，在不超支的前提下把有限的资金合理的管好用好；加强钻井设备的现场管理、油水管理及资料管理等基础工作；引进现代化的管理思想，把我公司的设备管理提高到新的水平。

2、职工培训方面：强化劳资培训科的管理力度，组织好职工 的外出培训和各种取证工作；加强职工培训学校的管理，真正发挥培训学校的作用；严格各项培训管理制度和考核制度，使之真正的发挥强制、督促、激励的作用，提高公司的干部和职工的学习热情和积极性，利用一年到二年的时间，在公司内部形成一种积极向上的学习风气和环境，使公司真正的成为学习型的组织。yy年计划为培训学校配备一间多媒体教室；组织培训教师参加计算机中级学习，推广多媒体教学；制定详细的年度培训计划，让公司机关的干部和技术人员参加教学，补充教师力量的不足，使教学内容更贴近钻井

实际；通过培训提高职工的技术和管理素质，为公司的持续稳定发展打好基础。

五、存在的问题和不足

管理的经验不足，管理力度不够，协调能力还有待加强。政治 学习方面深度不够，有时出差后也就坚持的不好。同时性格也比较直，在某些事情的考虑上还不够全面。今后在上级党组织的关怀下，在大家的帮助下，进一步要求自己提高自己，勤奋工作，把组织交办的事情做好。

总之，xx年我在公司副经理的岗位上，勤勤恳恳的工作，做到了为公司负责，为党委负责，为职工负责，尽到了一个党员、干部的职责，为公司的持续稳定地发展做了一些工作，也取得了一定的成绩。但我知道，我工作中还有许多不足之处，还有待更加的努力，我有信心在今后的工作中，克服缺点和不足，取得更大的成绩，把工作做好，做到无愧于公司和群众，无愧于一个党员干部。

**第二篇：公司副经理年终述职报告**

公司副经理年终述职报告

公司副经理年终述职报告，是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年。一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，紧密团结机械制造公司党政班子成员，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。下面，我将200年自己主管的几项工作向各位代表做以简要汇报：

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀

升态势。，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标万元，创造了历史最好水平。承接并圆满完成了石化公司120万吨/年加氢改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务；外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。全年制造加工总量252472台，吨。其中容器197台，948吨，产值万元；塔器37台，吨，产值万元；换热器118台，吨，万元；换热器管束52台，吨，产值万元；空冷器管束45台，吨，产值；三旋9台，吨，产值万元；加工配件252014件，吨，产值万元；桥架705吨，产值649万元；其他项目万元。

二、营造稳定环境，夯实产业格局。一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲情形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命

运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。换热设备制造厂和容器制造厂两各单位，产值均超过了万元以上，创出了有史以来的最高记录。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力。作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所 的权利支持。，我积极与上级主管部门和设计部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织研发中心、生产装备部门的技术人员，全力以赴加快项目的实施步伐，截止年末，共安装设备47台，完成项目总量72%。塔内件和高效换热器2条生产线目前已完成了前期的调试工作，具备了开车投用条件；三旋生产线于今年的4月份将进入调试阶段，上半年就可以全面投入使用。三个实验室的设计工作进展顺利，在北京大学泽华公司、华南理工大学和石油大学技术力量的推动下，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

四、规范材料管理，理顺物流程序。一是指导和组织物资供应站以强化管理为主线，以健全完善各项管理制度为出发点和落脚点，先后实施和推行了《公司物资管理规定》、《物资供应工作程序》、《通用物资检测过程控制程序》、《物资管理考核办法》和《物质供应站工作考

核办法》，明确了各岗位、各工种的职责权限，推进了物资管理的制度化和规范化运行。二是将基层单位库房全部划归到供应站，实现了材料的集中管理和统一调拨。针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。三是坚持材料与材质证件同步手续。生产过程中，我发现部分材料的材质证件不能随实物及时到位，尤其是承接紧急任务时，生产单位为确保工期，按时交货，未接到证件就开始了加工生产，极容易给产品留下质量隐患。经过多次研究，我组织制订和实施了《进厂材料复验暂行规定》，在材料入库和进入加工现场前，质管部门与供应站严格执行理化检验程序，发现证件不全的材料，计划员立即跟踪索要。遇到特殊情

况时，按照iso9001质量管理体系要求，严格履行有公司主管领导批准的紧急放行手续。进入生产过程后，“材料检验卡”或材质证件跟随工件运行至每道工序，而且要有责任人的确认签字，证件没有到位的任务严禁开项生产。

**第三篇：关于公司副经理述职报告**

关于公司副经理述职报告范文（精选5篇）

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，我们要做好总结，写好述职报告哦。我们该怎么去写述职报告呢？下面是小编为大家整理的关于公司副经理述职报告范文（精选5篇），希望能够帮助到大家。

公司副经理述职报告1

我到XXX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，XXX万元，纯利润XXX万元。其中：打字复印XXX万元，网校XXX万元，计算机XXX万元，电脑耗材及配件XXX万元，其他：XXX万元，人员工资XXX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础。

能够完成的利润指标，利润XXX万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要计算机网络工程；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XXX万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润XXX万元；多功能电子教室、多媒体会议室XXX万元；其余网络工程部分XXX万元；新业务部分XXX万元；电脑部分XXX万元，人员工资XXX—XXX万元，能够完成的利润指标，利润XXX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。

四、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。

五、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X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、电脑利润越做越薄、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场、打印机维修市场等。

公司副经理述职报告2

一、加强道德修养，提高自身素质

履职旅游地产公司大市政部门副经理以来，我不仅获得了展示自己才能的机遇，同时也感觉到自己肩负着重大的责任与挑战。为了不辜负领导和同事的期望，我始终不忘加强专业知识的学习，从准确为自身定位、理解岗位职责、强化自身素质入手，从做好本职工作为起点，加强自身业务修养，不断提升工作能力，积累专业知识储备。同时，作为副经理，我时刻保持与党的政治思想一致，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。我深知只有不断提高自身的思想认识水平，才能在工作中、事业中增强使命感和责任感，形成正确的人生观、价值观、世界观，树立求真务实的思想作风和工作作风，自觉抵御各种诱惑，提高防腐拒变的能力。今年通过深入学习科学发展观等，我不断将自己的思想认识和实践活动两者相结合，进行探讨和研究，坚持用正确的理论来指导自己去实践，不断提高自己的工作效率。把实现个人的人生价值同服从上级领导的安排和开创工作新局面相结合，在工作和事业面前顾全大局，不争名夺利，不计较个人得失，树立崇高的理想和追求、保持良好的道德情操。

二、加强业务学习，提高自身能力

“鸟欲高飞先振翅，人求上进先读书。”学习增长才干，知识改变命运，勤奋走向成功，能力成就事业。作为大市政部门副经理，多年的工作经历使我充分认识到学习的重要性，不敢有丝毫的懈怠之心。在工作中，我积极参加业务学习，及时学习和掌握公司的战略部署和要求，不断提高自身的业务素质，深入反思自己的工作实际，促使我增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观。

另外，我作为大市政部门副经理，在注重自己学习的同时，要求大市政部门所有员工都要加强学习，采取自学和集中学习的方式，努力提高大市政部门员工的职业道德、业务知识。通过组织员工学习先进的文化知识及技能知识，不仅增强自己的综合素质，同时还强化了大市政部员工对人生价值的理解，树立了正确的价值观，进一步提高了大市政部门员工的综合素质。

三、认真履行岗位职责，提高工作水平

在工作期间，我认真履行好岗位职责，深入现场，及时了解掌握施工运行状态，强化施工的组织运行，不断提高工作水平。在全体同志的共同努力下，我们各项目都取得了较大的经济效益。在项目经营管理工作上，既重视“干”又重视“算”，两手都要抓，两手都要硬，亲自安排和参与结算工作，坚持月度成本分析会和结算例会制度，落实结算责任制。在安全环保工作上，坚持“安全第一，预防为主、全员动手，综合治理”的安全施工方针，认真推行开工验收制度。利用周一安全例会等形式组织广大干部员工认真学习安全知识，使干部员工在思想上予以高度重视，促进了施工现场的安全工作。

四、立足本职，按质按量完成任务

xx年，作为大市政部门副经理，我主要协助总经理完成了基础建设工作，负责XX总体规划、完成道路、供水、排水、供电、燃气、电信等工作，主持XX等各项分管工作。XX施工和管理工作千头万绪，事务繁杂，许多工作的决策具有很强的时效性，必须及时果断决策，不能迟疑。面对工作量的不断加大，我仍然是，决不懈怠。“自古不谋万事者不足以谋一事，不谋全局者不足以谋一域。”在工作中我始终牢固树立大局意识、管理意识和责任意识，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，时刻保持谦虚谨慎，奋发有为的精神状态，以极强的事业心、责任心，奋发进取，一心扑在工作上。对待工作，我始终紧抓不懈，各个重点建设项目也都进展较为顺利：

XX新建项目总投资XX万元，计划XX年完成XX万元。目前，XX工程已全部完工，其他装修、消防、暖通、弱电和钢结构工程正在进行。配套附属工程如助航灯光、围界、巡场路、各单体建筑等正在同步施工。至今年X月已完成XX万元。

XXX改造工程项目已完成招标工作，金额为XX万元，施工单位已进场施工，预计XX完工。

我深知自己的工作与整个公司发展之间的关系。为此，我严格按照公司要求的工作精神和工作要求，把建设优质、安全生产理念放在工作的首位，立足本职，不怕困难，团结协作，顽强拼搏，认真做好各项工作。由于部门成立时间不长，且受到诸多外部客观原因影响，导致大市政部的工作无法快速有效的铺展开来，但在公司领导的大力帮助与正确引导下，大市政部也完成了大量的调查摸排工作，为后续大市政工作打下了坚实的基础。

1、为保证红旗镇镇区项目有序推进，我部现结合项目区域控规，将道路、供水、排水、供电、燃气、电信等大市政配套项目指标一一罗列出来，为公司后续即将开展的工作提供了简单明了的数据，也为公司领导及同事的查阅提供了便利；

2、在项目领导的正确指导下，对云龙至红旗段的大市政项目进行了调查了解，为后续工程的开展奠定基础；

3、在项目领导的指示下，我部从市发改委明确了解到云龙至红旗段的大市政项目尚未立项，为后续工作计划的制定提供了相关的依据；

4、在了解到从晋文互通至云龙镇段的大市政配套项目由海口市城建集团承建，我部便前往城建集团沟通协调，并成功取得了一些相关资料，为公司后续的\'工作，提供了参考的数据指标。

五、工作中的不足

在xx年的工作中，我取得了一定的成绩，展现了我们大市政部门的全新面貌，同时也获得了公司领导的一致认同。但是我还是认为自己在学习理论的广度和深度上有所欠缺，工作上把握全局能力不足，与公司职工之间的联系不够密切。具体来说主要存在以下几方面问题：

（一）专业技术能力尚待提高

在实践业务操作过程中，个人的业务能力仍需不断提升，在项目土地征收工作、项目前期手续办理与报批以及其它业务实践工作中，业务素质能力，尤其是外部协调和沟通能力仍需加强。自己的专业技术能力与公司发展要求还有一定的距离。

（二）工作科学性和合理性仍需加强

对于本职工作安排的科学性，合理性仍需要不断加强和提高，在工作中，个人常常会因为工作安排不合理，而造成手忙脚乱的局面，极大的影响了工作的进度，这是我需要不断改进的地方。

（三）业务学习力度需要进一步提高

在业务知识学习方面，还存在着一定的松懈思想，麻痹思想和侥幸思想，这是自己的薄弱环节，因此，在未来的生活和工作中，自我将不断利用各种时间和机会，强化学习，通过学习努力提高自我的综合素养。

六、今后努力方向

这一年来取得的成绩，无论是大事小事，都已是过去，也已成为历史。面对现实，面对未来，“吾日三省吾身”，我要正视自身存在的不足，全面的思考与剖析自己，按照十八大精神及“中国梦”理念，继续加强学习，掌握好工作中必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展，做出我应有的贡献。

（一）加强学习，提高思维层次

今后，我要继续加强学习，着重从政治理论、政策法规、业务技能等各方面着手，掌握好各项工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。努力达到公司发展的要求和标准，不断提高自我工作的能力，尤其是解决实际问题，处理问题的能力。

（二）不断提高自我的创新能力

有创新，工作才会有源源不断的动力，提高自我的创新能力是未来工作的重点，也是自我努力的方向，结合实践工作，努力增强自我关于工作的理解力和独立思考能力，切实提升自我看待问题，思考问题，解决问题的高度和层次。

（三）立足本职，完成好各项工作任务

在未来的工作中，我将立足本职，不断完成好各项本职工作要求和任务，按照工作的时间节点，按期按质圆满完成各项工作任务，发挥自己最大的力量，为公司的发展贡献自我的力量。

总之，xx年，在上级主管部门的正确领导和公司的支持下，我部门顺利地完成了各项工作，但我的工作与上级的要求还有差距，需要进一步总结经验。新的一年，在上级主管部门的正确领导和公司的支持下，我更应该虚心学习，理论联系实际，按照公司的工作安排，积极开展工作，为公司的发展而努力奋斗，为党和人民作出更大的贡献，为全面建成小康社会而奋斗。

因为有梦，人类社会拥有了灿烂的文明。因为同一个梦想，我们聚首在一起！我相信，有领导正确的领导下，有全体同事的众志成城，我们大市政部门将会不断地超越巅峰，更好地为人民服务！

以上述职，如有不妥之处，敬请各位领导、同事、代表，批评指正。

公司副经理述职报告3

我们技术部伴随着GPS监控中心也走过了两个年头，对于从前取得的成绩，我向付出辛勤劳动的中心人员及软、硬件维护人员表示感谢，是他们为我们今天中心的稳定运营提供了坚实的保障。在这新的一年开始之际，特别是随着神龙达车城的即将投入使用，技术部也要面对新的任务，即配合重庆路汽车城的信息化建设规划并实施我们的企业发展蓝图。下面我将从以下几个方面对XX年的技术部工作进行部署。

一、确定通讯导航公司技术部XX年的工作目标

1、为神龙达信息化建设服务，配合总公司、分公司完成各种管理系统平台的开发、搭建以及培训维护。

2、完成GPS监控中心及分中心软、硬件的技术支持，定制开发符合我中心运营模式的呼叫中心；

3、负责神龙达网站的建设、维护与更新，并尽我们所能开发符合我们神龙达实业公司业务流程的网上电子商务软件，最大限度的配合我们兄弟单位做好销售服务工作。

4、维护、巩固GPS中心入网客户，为客户提供更好的增值服务，加大服务费催收工作，使监控服务中心成为新的利润增长点；

5、在通讯导航公司统一的业务战略指导下，广泛寻求和建立技术增值合作伙伴关系，根据车载GPS面临的市场／客户需求进行定制开发中心系统软件和提供可行性方案，配合市场部人员完成项目的方案设计，拓展公司业务范围，提高市场占有率。

6、在完善对神龙达重庆路车城弱电及信息化集成设计的基础上，积极参与招投标方案确定、项目实施进度控制及现场施工监理工作。

7、负责神龙达各公司内部办公平台的搭建、调试、运行、维护等工作。负责神龙达各单位的电脑网络系统维护工作。

二、合理配置人员，保证项目实施

软件部人员为适应当今软件行业发展的潮流，必须掌握新技术，公司要对大家定期的进行技术培训，还要兼顾车城建设及监控中心职能，为此我将建议技术部明年工作分为以下几个小组来协同实施：

1、系统维护小组

负责整个GPS监控中心建设、搬迁、软件升级、数据维护等工作以及神龙达各单位的电脑网络系统维护工作。人员定为两人：组长 — 邹积毫；组员— 张中伟。

2、B/S结构开发小组

负责神龙达B/S类管理软件的开发、实施、调试、运行、培训、维护等工作，包括神龙达客户管理系统（CRM）、神龙达网站、神龙达网上OA管理审批系统、神龙达通讯导航营业管理系统等。人员定员三人：组长 — 张聿津； 组员 — 杜浩田、张中伟。

3、系统集成项目实施及客服中心技术支持小组

负责神龙达车城信息化建设的软件设计并实施；负责配合公司市场部的客户需求调研，设计服务中心可行性方案并具体实施。人员定员四人：组长 — 张中伟；组员 — 张聿津、杜浩田、邹积毫。

4、C/S结构开发小组

负责神龙达C/S类管理软件的开发、实施、调试、运行、培训、维护等工作，包括神龙达车城物业综合管理系统、通讯导航公司用户计费系统、神龙达人力资源管理系统、神龙达汽车租赁公司营业管理系统等。人员定员三人：组长— 杜浩田；组员 —张中伟、其他暂缺。

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。时间是有限的，尤其是从事我们IT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树立时间意识、竞争意识。公司愿意为各位创造学习和培训的机会，使大家提高本专业知识与技能，大家才能有创造性的智慧，企业才能在市场经济大潮中利于不败之地。

公司副经理述职报告4

20xx年，我担任xx证券部副总经理职务，主抓前台工作，具体负责的是市场营销工作，做好华北地区的5家营业部的资源整合和全面工作。

下面，我就20xx年的工作情况向大家做汇报：

一、一年来重点工作回顾

第一，为了加强管理部的凝聚力和战斗力，继续推进华北地区两家营业部的整合工作，并取得了较好的成效。在国债客户的转化和各类基金的营销活动中，在新业务的共同学习和培训中，两家营业部的全体员工达到了步调一致，齐心协力，形成了既相互合作，又相互竞争的良好势头，尤其是在新业务上出现的攀比竞赛现象，说明管理部前台队伍的活力正在逐步激发。在这里，我所做的就是鼓励和引导大家，向着既定的目标迈进。以共同的事业来凝聚人心，这是我最大的工作感悟。

第二，加强客户的转化工作，盘活国债和基金客户以及呆滞客户，逐步加强基金的销售。20xx年国债的旺销，使我部沉淀了大量的国债客户，国债存量达到了近500亿元，20xx年交易所国债市场的大幅上扬，让国债客户获利颇丰。如何引导客户获利了结，转向货币基金和中短期债券基金投资，针对这个问题，我多次组织前台人员，进行比较和研究，拿出可行方案，上半年重点放在了短期国债客户的转化上，通过投资理财报告会、报纸宣传和电话营销等多种方式，对国债的客户进行了积极的游说，其中大部分转化为了货币基金客户，下半年重点转化货币基金和国债客户投资中短期债券基金客户。通过这些工作，既提高了我部国债交易量和基金的保有量，也加强了与客户的沟通和客户忠诚度，为今后新业务的开展积累了丰富的经验。

第三，推进学习型队伍的建设，积极开展新业务、新知识培训，增强员工的业务技能。每个周三，是我们管理部的学习日，货币基金、短期债券基金、权证等等各种新业务都是在这些学习日里，从陌生走向熟悉。交易方法培训和反复学习，使广大员工掌握了一套简单实用的营销手段，为股票客户的服务及开发，奠定了基础。另外，利用学习日的机会，请专业保险人士，给大家一些有关保险方面的知识，拓展员工们的金融知识。让学习培训走向制度化，是我部在推进学习型队伍建设的关键一步。在学习培训中，看到员工们不断地进步，我感到非常的欣慰。

第四，探索建立有效的激励机制，积极推动转型。激励机制的不完善，一直以来，制约着员工的工作积极性，也不利于经纪业务的转型工作。因此，管理部领导班子通过研究，制定了奖励员工发展客户的办法，鼓励员工在弱市环境中，走出去，积极开发增量客户。同时，为建立经纪人队伍的建设做了一系列准备工作。激励机制也是多层次的，让大家快乐工作，是我们的共同目标，为员工购买的“游泳卡”仅仅多层次激励机制的一个部分。通过以上措施，使员工的工作积极性有了提高，员工开发的增量客户也在稳步增长。

二、20xx年取得的成绩

20xx年，通过保持党员先进性教育的学习培训，使我在思想上、政治上更加成熟，理论水平也得到了很大提高。与去年相比，管理部领导班子在工作方面配合更加默契，下辖5家营业部的工作也在稳步推进之中。全年实现交易量 亿，同比增长 ；其中网上交易5000亿，同比增长600％；全年完成收入3000万元。

股票客户稳中有增，新开（股票、基金、国债）1万户，核心客户基本稳定。其他产品销售增长迅速，国债保有量达到了 个亿，国债客户开户数达到了5000户。基金保有量10000万，开户数4000户，较去年有较大增长，客服和营销队伍在锻炼中不断成长，员工培训走向制度化、规范化。

三、20xx年工作中存在的不足

第一、激励制度的不完善，制约了员工的积极性，进一步限制了管理部业务的拓展，在这方面工作，还需要加强。

第二、业务转型抓的不够，基金销售虽然取得了很大进步，但是仍有很多地方做的不到位，员工的思想转型需要加强，向真正的理财顾问转变还需一定时间。

第三、成本控制方面，营业面积还需要进一步压缩，费用支出业将会得到一定控制。

四、20xx年工作计划

如果06年我还继续分管营销业务，我有如下打算。

一、坚持合规经营的原则，继续保持无重大违法违规业务记录。

二、续完善激励机制，充分调动员工的积极性。

三、加快经纪人队伍建设。

四、推进员工角色转型，通过培训，逐步向理财顾问转变，掌握多种业务技能。

20xx年，资本市场迎来了新的一年，我相信，在全体同仁的共同努力下，20xx年会取得更大的成绩。

公司副经理述职报告5

20XX年是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年。一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，紧密团结机械制造公司党政班子成员，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。下面，我将200年自己主管的几项工作向各位代表做以简要汇报：

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀升态势。

经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标8971.16万元，创造了历史最好水平。承接并圆满完成了石化公司120万吨/年加氢改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务；外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。全年制造加工总量252472台（件），4368.63吨。其中容器197台，948吨，产值1526.56万元；塔器37台，565.87吨，产值1013.54万元；换热器118台，641.7吨，1300.69万元；换热器管束52台，257.24吨，产值622.68万元；空冷器管束45台，294.38吨，产值575.74；三旋9台（件），19.637吨，产值162.8万元；加工配件252014件，432.13吨，产值1180.83万元；桥架705吨，产值649万元；其他项目1149.59万元。

二、营造稳定环境，夯实产业格局。

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲情形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。换热设备制造厂和容器制造厂两各单位，产值均超过了万元以上，创出了有史以来的最高记录。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力。

作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。，我积极与上级主管部门和设计部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织研发中心、生产装备部门的技术人员，全力以赴加快项目的实施步伐，截止年末，共安装设备47台，完成项目总量72%。塔内件和高效换热器2条生产线目前已完成了前期的调试工作，具备了开车投用条件；三旋生产线于今年的4月份将进入调试阶段，上半年就可以全面投入使用。三个实验室的设计工作进展顺利，在北京大学泽华公司、华南理工大学和石油大学技术力量的推动下，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

四、规范材料管理，理顺物流程序。

一是指导和组织物资供应站以强化管理为主线，以健全完善各项管理制度为出发点和落脚点，先后实施和推行了《公司物资管理规定》、《物资供应工作程序》、《通用物资检测过程控制程序》、《物资管理考核办法》和《物质供应站工作考核办法》，明确了各岗位、各工种的职责权限，推进了物资管理的制度化和规范化运行。

二是将基层单位库房全部划归到供应站，实现了材料的集中管理和统一调拨。针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。

三是坚持材料与材质证件同步手续。生产过程中，我发现部分材料的材质证件不能随实物及时到位，尤其是承接紧急任务时，生产单位为确保工期，按时交货，未接到证件就开始了加工生产，极容易给产品留下质量隐患。

经过多次研究，我组织制订和实施了《进厂材料复验暂行规定》，在材料入库和进入加工现场前，质管部门与供应站严格执行理化检验程序，发现证件不全的材料，计划员立即跟踪索要。遇到特殊情况时，按照iso9001质量管理体系要求，严格履行有公司主管领导批准的紧急放行手续。进入生产过程后，“材料检验卡”或材质证件跟随工件运行至每道工序，而且要有责任人的确认签字，证件没有到位的任务严禁开项生产。

**第四篇：年终述职报告（公司副经理）**

各位公司领导，各位同事上午（下午）好：

非常感谢总公司和通讯导航公司公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。～年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近半年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢张总、单总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施神龙达客户关系信息化管理（CRM）可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、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。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都～的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本营业收入xxx万元，实现利润xxx万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加xxx万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识，2024年我们与中国人保合作，推出装GpS免五年盗抢险及买保险送GpS政策，开创了岛城车载GpS销售的马太效用；～年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望～年，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

一、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

三、落实每周业务例会制度，做好员工培训、交流工作。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

我们技术部伴随着GpS监控中心也走过了两个年头，对于从前取得的成绩，我向付出辛勤劳动的中心人员及软、硬件维护人员表示感谢，是他们为我们今天中心的稳定运营提供了坚实的保障。在这新的一年开始之际，特别是随着神龙达车城的即将投入使用，技术部也要面对新的任务，即配合重庆路汽车城的信息化建设规划并实施我们的企业发展蓝图。下面我将从以下几个方面对～年的技术部工作进行部署。

一、确定通讯导航公司技术部～年的工作目标

1．为神龙达信息化建设服务，配合总公司、分公司完成各种管理系统平台的开发、搭建以及培训维护。

2．完成GpS监控中心及分中心软、硬件的技术支持，定制开发符合我中心运营模式的呼叫中心；

3．负责神龙达网站的建设、维护与更新，并尽我们所能开发符合我们神龙达实业公司业务流程的网上电子商务软件，最大限度的配合我们兄弟单位做好销售服务工作。

4．维护、巩固GpS中心入网客户，为客户提供更好的增值服务，加大服务费催收工作，使监控服务中心成为新的利润增长点；

5．在通讯导航公司统一的业务战略指导下，广泛寻求和建立技术增值合作伙伴关系，根据车载GpS面临的市场／客户需求进行定制开发中心系统软件和提供可行性方案，配合市场部人员完成项目的方案设计，拓展公司业务范围，提高市场占有率。

6．在完善对神龙达重庆路车城弱电及信息化集成设计的基础上，积极参与招投标方案确定、项目实施进度控制及现场施工监理工作。

7．负责神龙达各公司内部办公平台的搭建、调试、运行、维护等工作。负责神龙达各单位的电脑网络系统维护工作。

二、合理配置人员，保证项目实施

软件部人员为适应当今软件行业发展的潮流，必须掌握新技术，公司要对大家定期的进行技术培训，还要兼顾车城建设及监控中心职能，为此我将建议技术部明年工作分为以下几个小组来协同实施：

&nbs

**第五篇：公司副经理述职报告**

述职报告

各位同事，大家好

2024年已经过去，现就本人一年来的学习、工作、管理等情况向大家作述职报告，请各位领导、同事评议：

一年来，在公司领导和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出技术是管理的龙头，施工生产管理是关键，提高项目人员素质为重点，加强项目组织管理工作。基本完成了\*\*\*\*工程的生产任务和\*\*\*\*公司的质量管理工作。

一、公司质量管理方面

作为\*\*\*\*公司质量分管经理，我始终坚持充实专业知识，扎实努力求效。对各项目实际情况，深入实地地进行了解，做到不走过场，尽量掌握第一手资料，扎扎实实做工作；管理工作讲求办事按程序、说话讲依据、结果重实效。在项目建设中取得了一定的成绩。\*\*\*\*项目顺利通过了竣工验收，其中\*\*\*\*获得了“\*\*\*\*杯”及顺利通过了\*\*\*\*验收。还有\*\*\*\*工程及\*\*\*\*工程顺利通过了主体验收。

二、项目管理方面

根据公司安排，除分管公司质量外，还担任\*\*\*\*工程的项目经理，主要负责项目的质量、进度、安全管理工作。

质量方面：根据公司制定的项目管理目标，创建\*\*\*\*市优质结构工程。以此为纲要，积极采取措施，克服劳务分包队伍技术力量不足的缺陷，除了对钢筋绑扎、模板支设的控制外，针对现场看台踏步每一步标高不一致的情况，专门组织技术熟练的工人及管理人员进行了

操作和复核，对型钢柱垂直度的测量，钢网架预留预埋等主要部件的复核，顺利的通过了工程主体验收。工作中一丝不苟，尽全力去实现合同要求力争\*\*\*\*的目标。

进度方面：劳务队伍管理水平差、素质低，对工程的工作穿插没有调节能力，劳动力安排不及时等情况下，导致工程进度严重滞后。通过向公司领导反馈、联系业主、监理等各种可以利用的形式，积极的给劳务队伍施加压力，促进工程的进展，到目前为止，基本完成了合同中约定的内容。

安全管理方面：认真对施工现场进行了前期布置。通过工地例会、现场会议等形式，扭转劳务分包现场管理混乱、材料乱堆乱放、电线私扯乱拉现象，并在今年八月份顺利通过了\*\*\*\*市标准化示范工地的验收。在施工过程中，要求项目管理人员重点对外脚手架、塔吊、看台高大模板支撑的监控，并形成记录。根据施工进度，外脚手架已经全部拆除，临边防护搭设到位。

管理人员组织与协调：由于公司人员流失，工地管理人员严重不足。大胆启用新进大学生担当重任，在重压和适当的疏导中，短短四个月，已经基本可以独立完成本职工作。认真协调项目管理人员的关系，组建有活力、有干劲的项目部。

通过一年的努力，在工作中取得了一些成绩，但也存在一些不足。比如，工程进度相对滞后的原因没有分析，对其他工地的质量管理不到位等。在领导和同事们帮助下，我有决心、有信心做好本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！