# 关于员工转正述职报告范文(推荐)(2篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-04-23

*关于员工转正述职报告范文(推荐)一2. 该同志思想品德端正，工作热情较高，责任心较强。对分管的人大水电和蹲村工作认真负责，抓好落实。能深入基层解决实际问题，组织劳力抓好了渠道维修在电站转制等工作中积极为乡政府主要领导出谋献策，从而使电站转制...*

**关于员工转正述职报告范文(推荐)一**

2. 该同志思想品德端正，工作热情较高，责任心较强。对分管的人大水电和蹲村工作认真负责，抓好落实。能深入基层解决实际问题，组织劳力抓好了渠道维修在电站转制等工作中积极为乡政府主要领导出谋献策，从而使电站转制工作进展顺利。能遵守乡里的各项规定制度，廉洁自律意识较强。

3. 该同志尊重领导，团结同志，为人朴实，处事比较稳重，作风正派。能够严格要求自己，认真高标准地完成领导交办的各项工作;能够积极配合科长把有关财务工作做的井然有序，负责的账目清楚真实准确，及时地为老干部做好医疗报销业务，得到了一致好评;能够积极配合总工做好水利工程的规划计划工作，督促协调各县做好每项水利工程的规划建设，保证水利工程的顺利实施。

4. 克服困难学习电脑有关的知识和技术，成功的利用电脑浏览网上的新闻，查找资料，答疑解难。还通过聊天交友，书写日志实现了与人交流和沟通，促进了网友之间的了解，信任，实现了共同进步和提高的目的。

5. 该同志作风严谨，从各方面严格要求自己。生活上不骄不躁，作风严谨，遵章守纪，廉洁自律，不侵占公家一分一厘，不行贿受贿。为人谦虚谨慎，善于听取他人意见，博采众长，不断完善自己。严以律己，宽以待人，尊重领导，团结同志。

6. 该同志综合素质高，政治立场坚定，统筹能力强，能驾驭全局，切实履行了公共卫生职责。工作思路清晰，开拓创新精神强，争取国债项目资金大。能团结班子成员共同奋斗，善于调动副职的工作积极性。讲实话，干实事，求实效，踏实工作，较出色地完成了各项工作任务，连续多年实现了全县卫生工作新变化。作风民-主，讲究方法。办事稳妥，生活朴实，关心体贴下属。为人谦虚坦诚，胸怀宽广，谦洁正派，不计较个人得失。

7. 该同志退养以来，没有了外界的监督和约束，但仍能不忘自己是一名共产党员，并且不忘用党员的标准要求自己，约束自己，克服困难，积极主动，较好的完成了退养四支部的各项工作，几年来连续受到总厂退管处党组织的表彰。

8. 该同志能认真履行岗位职责，服从组织安排，积极支持配合一把手做好招商引资和纪检监察工作。在开展招商引次工作中能吃苦耐劳，任劳任怨，主动到沿海等地开展招商活动，积极邀请客商来县考察。认真做好引资企业的服务工作，帮助外资企业解决一些实际问题在招商引资上取得了成效。为人正直，待人热情，作风正派，廉洁自律。希望做好招商引资工作的跟踪问效服务。

9. xx办事方法有改进，工作有进步，该优秀员工做事情踏踏实实做人本分，能够虚心接受市场招商经理的建议，努力学习不足之处;大力开发所负责区域的空白品种，并积极和经理进行各种环节的沟通;在xx年x月份进步异常迅速;对待工作兢兢业业，处处为公司考虑，不记个人得失。

10. 此优秀员工工作成绩进步大，悟性较强，能很快适应新的岗位，能随时根据工作需要调整工作方法和端正心态，不断反思自己，注重个人成长，能有效改进自己的工作方式，从而在工作中收到良好效果

11. 该员工作为搅拌室员工，积极进取，工作成果显著，多次得到该部门班长的好评。

12. 该员工在工作上勤勤恳恳，任劳任怨，认真负责，工作能力也在学习中不断提高，关心同事，非常值得大家学习。

13. 该员工工作努力，成果显著，按时完成工作任务，跟同事相处融洽，且上班的纪律很好，值得各位同事学习。

14. 该员工作为经理特别助理，工作态度认真负责，能认真完成经理交代的各项任务，并能应对各种突发状况，其工作得到了领导的认可，值得各位同事学习。

15. 工作认真负责，积极主动，能完全胜任本职工作，爱岗敬业，乐于助人，与同事相处融洽，善于合作。

**关于员工转正述职报告范文(推荐)二**

3个月的试用期转眼就到了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与了我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。

虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。

除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独自完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在10月底，接到了去销售部新员工分赴石家庄华信专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种“赶鸭子上轿”的感觉。

但是我毕竟工作过1年，所以也比有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

12月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。

第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

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！