# 快递行业组长述职报告范文优选18篇

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-01-27

*快递行业组长述职报告范文 第一篇转眼间，一年的时间又飞逝而过，充满希望的xx年就要到来了。走过xx，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，通过自身...*

**快递行业组长述职报告范文 第一篇**

转眼间，一年的时间又飞逝而过，充满希望的xx年就要到来了。走过xx，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，这和领导的关心以及身边同事的帮助是分不开的，在今后的工作中我会继续努力，再接再厉，严格要求自己，不断求实创新，不断磨炼自己，尽我所能把工作做好，争取取得更大的成绩。

在工作中，对照相关标准，严于律己，较好的完成各项工作任务;能够遵守纪律，团结同事，务真求实，乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在完成本职工作的同时，对其他部门要求协助的事情都能耐心、及时完成，给予帮助。对自身不懂的问题和知识能虚心听取同事们的建议，与同事相互沟通、相互交流。在领导和同事们的帮助下，扎实工作，积极进取，努力提高自身水\*，履行好岗位职责，严格要求自己，认真完成领导交办的各项工作任务。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，有时对人处事的态度口气不好，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，向其他同事学习，努力把工作做得更好。

近年来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人能够积极响应公司的各项规章制度，以公司的各项规章制度为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项本职工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水\*，以适应新的形势的需要。发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立科室的良好形象。

新的一年里我要加紧学习，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，我心里已在暗暗的为自己鼓劲。在竞争中站稳脚步，取长补短，争取获得更好的工作成绩。

最后我希望在公司能有更好的发展，也希望我们公司能够做大做强，独树一帜。在建筑行业成为常青树!

**快递行业组长述职报告范文 第二篇**

秋去冬来，不知不觉中，20xx年已画上句号，我们迎来了崭新的20xx，回想这一年来，我们循化圆通速递公司走过了“不寻常”的一年。我公司严格遵守快递行业规程，货品安全检查落实到位，严格按规程办事、层层严格把关，措施得力，管理到位，取得骄人成绩。现将20xx年上半年工作汇报如下：

这一年来，我们圆通公司全体员工一贯秉承“快递我最快、收费我最低、服务我”的经营理念，“客户的满意”就是我们追求目标。20xx年，我们通过努力，经历了公司从无到有，从小到大的时代变迁。20xx年，我公司在各级领导的正确指导和关怀下，在总公司经理的坚强领导和有力支持下，竭尽全力，优质、高效、圆满的完成了各项投递任务。20xx年，公司在市场竞争日趋激烈，交通形势严峻，交通环境极为复杂、职员新手多，技术底子相对低的情况下，克服重重困难，最终完成了全年投递任务。保证了公司\*稳快速发展，维护了企业利益和形象，为快递行业发展做出了我公司应有的贡献。在应对一些突发事件、投诉事件中，我公司全体人员都是召之即来、来之能战、战之能胜，精心组织，火速行动，及时满足客户投递要求，都能高水\*的完成任务，没有点滴失误。

>一、货品安全检查方面：

安全工作是我公司重中之重的工作，可以说：没有安全就没有一切，丧失安全就会丧失一切，一百减一等于零。我们全年自始自终狠抓安全管理，时时事事严加防范，确保万无一失。做到了：⑴货品邮寄第一关，安全检查关。⑵货品投递安全关，从不丢失货品。

>二、消防工作方面：

消防工作也是我公司重中之重的工作，预防火灾，刻不容缓，消防责任重于泰山。我公司高度重视，严加防范，时时事事严格把关。保证消防通道畅通，公司消防机构健全有力，消防制度齐全有效，消防预案组织落实到位，并进行了消防演习活动，由于严格消防管理，我公司1年来消防事故为零。

>三、端正工作态度，提升优质服务水\*搞好优质服务是我公司的天职，能否优质服务事关企业的素质形象。

我公司严格管理，确保优质服务，并不断提升优质服务水\*。20xx年随着企业做大做强，我公司所有从业的人员都是着装整齐、精神饱满、技术全面、态度良好。坚守岗位，20xx年，我公司反馈不良意见为零，都得到了全体客户的好评。

>四、一如既往地认真贯彻和执行上级公司的指示和文件精神。

上级公司所下发的文件，我公司都能及时的传达并逐段逐句的进行学习和讨论。在领会精神上狠下功夫，在落实行动上大做文章。做到了令行禁止，做到了雷厉风行，做到了不折不扣，做到了上传下达、政通人和，提高了战斗力、亲和力、凝聚力和向心力，提高了执行力。

回首20xx年的全部工作，我公司全体人员不怕困难、不畏艰险、同心同德、顽强拼搏，用自己的智慧和汗水谱写了全年工作的新辉煌。面对当前新形势和新任务，全面做好20xx年的工作，是形势所迫、责任所在。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要\*思想，更换观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状，因循守旧的思想意识。要深刻领会学习上级公司战略发展经验，实行管理转型等重要意义和深刻内涵。更加提高在经济转型、金融结构调整的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识。在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成我公司20xx年的各项任务，再创新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

**快递行业组长述职报告范文 第三篇**

各位领导、老师：

时间过得真快，我来xx中学工作已经三年了，在一千多个日子里，让我感同身受的是来安闲座的每一位领导和老师给予我的信任、关心、支持和匡助，我也在个优秀的大家庭中成长成熟，古语说：滴水之恩，涌泉相报，我先借此机会向同仁们表示最衷心的感谢：谢谢大家！回顾一年来的学校糊口，我既感到欣慰又觉得惭愧，优秀中学教师年度述职报告范文。欣慰的是我糊口在一个团结的.布满人情味的教师群体氛围中，尊敬的领导、热情的教师让我感到了大家庭般的暖和；惭愧的是因为自己工作能力有限，为老师们、为这个集体做的事情太少了。思来想去，我就从以下三方面向大家作一汇报：

>一、老诚实实做人

不知从什么时候起，“诚实”这个词已经开始贬义化，已经成为“做事不灵活、为人不精明、呆头呆脑、分歧潮流”的代名词。的确，跟着社会的发展，人们的价值观也在发生变化。然而，与时代发展格格不入的是，我做人的信条就是“老诚实实”。做个真实的人，无比轻松，其乐融融。我以为，诚实人必需有这样几个特点：

（1）真诚。对学生和同事真诚。在我的眼中，老教师是我的长辈，青年教师是我的朋友，我经常为老师们取得优异的成绩而感到由衷的兴奋。只要老师们有用得着我的地方，我老是竭尽所能、尽力而为。

（2）朴重。诚实的人毫不是无原则的人，要长短分明，要始终坚持准确的态度。避重就轻、瞻前顾后、欺软怕硬那是“滑头”干的事。因此，我经常告诫自己凡事要从原则出发，从老师利益出发，思索题目，要说真话。说违心的话是一件十分痛苦的事。我从不做有偿补课和乱发资料的事。

（3）执着。不人云亦云，不见风使舵，认准的事要坚持做下去。尽管我不想以这些观点来要求老师们与我苟同，但是，我会按照这样的尺度努力做下去。

>二、认当真真学习

>三、脚踏实地做事

在完成任务上，我坚持做到

（1）认当真真上课。课前做好充分预备，课堂上与学生同等交流，努力践行新课程改革理念，不断进步自己的教授教养水\*。本着对每一位学生负责的精神，当真批改学生的功课。固然因学校铺排的我的非专业课，还很多还不尽人意，但我老是努力克服难题，保质保量地完成教授教养任务。由于我深深地懂得课堂是一个教师真正的天地，教好课是最根本的事，是最值得一个老师骄傲的事。

（2）实其实在听课。我把每次听老师的课当成是一次学习交流的机会。听课后，能量力而行提出自己的看法，真心与老师交流。当然，我本身的教授教养水\*也不高，发表意见经常不能切中枢纽之处，这还有待于今后不断学习，不断进步。

（3）兢兢业业履行职责。我老是以切实求进的精神，当真对待领导交给的各项任务，我从来没有由于特殊原因推诿过，从来没有由于特殊原因请假过，从来没有由于特殊原因迟到过。

**快递行业组长述职报告范文 第四篇**

参加工作已经有几年，比起前辈们所奋斗过的历程，我的这点时间和经验总结不过是沧海一粟，在一些方面，我这样的年轻员工是无法比拟的。然而，我希望我这是抛砖引玉，更希望这是吸收了前辈的经验而总结出的自己独特的意见。

在过去的1年中，我从一个领域到另一个领域，确实收获了不少。去年7月开始，我参与了邯郸20万m高炉煤气柜的建设。这是一种稀油密封的干式煤气柜，由于其特性因而成为国内为数不多的新型柜。在这一领域我们公司有着旁人无法比的优势，在这样的前提下，我经过一年的学习，基本已经掌握整个煤气柜的流程工艺等相关重要的技术。虽然在学习的过程中困难不少，麻烦不小，但都一一的解决，最重要的是我利用以前的专业知识，为这种新型柜制作了一份宣传资料片，填补了我们公司在这方面的空白。在这期间，时任工安分公司副总的XXX副总经理看过我的资料片之后大为赞赏，认为我应该在更合适的岗位上发挥自己的特长。

今年八月，我来到了公司的经营部，在此前看来，经营部就是出去谈项目，谈合同。直到自己工作之后才发现，经营不只是简单的投标或者跟踪项目。经营属于市场营销，讲究的一种策略，一套特有的方式，辅以技术和商务的信息，在诸多强手中脱颖而出。这里更是一个讲究团队精神的地方，从招标信息，到资格预审，再到招标开始的标书制作，商务标技术标的制作，它是一个团队在行动，高效的的完成一次次的任务，这就是在我眼中的.经营部。

此前，很多人对我说：“你适合做经营。”而他们这样说的原因是因为我有一定的口才能力以及较为敏锐的思维和逻辑能力。如今，我已明白，仅仅是那些是不够的，更要掌握全面的专业知识，对市场信息的把握，对项目的认识，以及方案的制作。

作为一个跨行业的人来说，一年的学习是远远的不够的，因而导致了我目前尚不能完全独立的完成一个项目的标书制作。但相比初入这个行业时的忐忑不安，目前的我已完全的融入到了自己的角色中，一丝不苟，兢兢业业的完成我所负责的内容。在适应了自己的工作之后，我又开始了更进一步的跟进整个部门的步伐，我开始学习制作投标时用的效果图等相关新媒体技术，我之前曾经有过类似的制作经验，所以我将在较短的时间内开始为我们每次的投标做出模拟图效果图。

这一年多自己的不断学习进步的同时，我也一直在关注着我们企业的发展，可以说我们企业的发展一直是稳步前进的，并且不断在海外拓展业务。在与时俱进的今天，当我们再次看企业的形象窗口时，我略有遗憾。

一个优秀的企业，论坛更是必不可少的，信息时代的发展不是我们的步子所能赶上的，但是我们能随着它的步伐而受益。建设一个论坛，让全体员工共同的参与，让它成为我们内部交流的\*台，也要成为一个对外展示企业形象的门户。有了一个论坛，员工就能及时的反映出自己的所思所想，有任何比较有创意的想法或者任何有建设性的意见都将会在此体现，进而形成一个良好的工作氛围。

结合我一年来的经验以及我在过去几年内学习的专业知识，我认为如果公司有类似部门或者小组，我更应该在这样的岗位上充分发挥自己的能力。我能制作相关的效果图模拟图，在企业宣传方面更有能力，在市场营销方面，我更适合推广我们企业的品牌。

如今，我们的企业正在稳定而又高速的发展着，在面对竞争日益激烈的国内市场，我们的目光应该更深远的投到国外市场。我们有过硬的条件与素质，我们要抢的国外市场的先机，从国内的坚定不移的走强走大，到走出国门，让世界了解我们企业，这就需要我们全体的员工努力拼搏，以及高瞻远瞩的策略。

信息时代给了我们发展的一个便利条件就是，我们可以无限的使用信息媒介，通过多样的媒体，丰富的展示，让越来越多的人了解认识我们企业，让我们走上一条“多，快，好，省”的发展道路。

我相信，通过这样的发展，我们的企业将越走越远，越来越发展

**快递行业组长述职报告范文 第五篇**

时间如骏马过隙，20xx年结束了。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。感谢xx公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

自从加入xx速递公司这个大家庭。我身为外来务工人员能成为xx速递的一员感到无比的光荣。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风里来雨里去的艰辛中也体会到了本职工作的快乐，客户轻声的谢谢就是最大的理解。以下就是我今年的工作总结。

>一、树立认真负责工作态度，圆满完成工作任务

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项公司规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户。

>二、坚持团结协助的团队精神，营造良好工作氛围

在现任经理的带领下，速递站员工营造了一份良好氛围，在xx公司这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信全体终有一天会获得欣欣向荣的发展。有朝气蓬勃的明天，只有公司发展好了，我们的工资福利才会好，勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

>三、坚持发展的理念，深化速度服务

在和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟，不进则退。对客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对xx失去信心选择其他快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误、客户回头选择xx的时机，积极提供非邮公司不能提供的服务，在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。

明年是全新的一年，是自我挑战的一年，总结经验和教训，必将有利于自己的前行。我将努力改正去年工作中的缺点，把新一年的工作给自己一个规划，尽自己最大的能力完成公司下达的任务和目标。为xx速递的发展贡献自己的力量。

**快递行业组长述职报告范文 第六篇**

20xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排，4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼厨部副厨师长，进行了两次调整。现对本人20xx年工作做以下三个阶段进行总结：

一、1--3月份咸安店厨部：随着20xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利（1月毛利###，2月###，三月###，平均###）也达到公司要求，较20xx年同期提高##；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量（特别是宴席菜肴）得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

二、4--7月份潜山店厨部：四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊在###--###（1月份###、2月份

###、3月份###）等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在###左右（4月份###、5月份###、6月份###、7月份###），为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份上旬刚接手就接连发生三起小型>安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

三、8--12月份在厨部及总办厨务部：8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

（一）前期工作以协助开业前期的筹备为主，对厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《厨部食品安全责任构架图》、《厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《厨部冻库管理制度》、《厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了>培训，有力的的支持了厨部的前期筹备，

保障了\*\*8月26日顺利开业；开业两个月后，原厨师长涂继军因个人发展，离开公司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责厨部>行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

（二）协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

（三）顺利组织举行了首届厨师技能大比武及20xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

（一）与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影响了各店的生产管理

（二）对各店厨部的管理工作督导不够，导致公司的相关管理制度得不到很好的实施，部分工作安排无法及时执行，各店厨部管理提升缓慢，部分厨部管理甚至逐步混乱；

（三）厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。

回首过去，把握现在，展望未来。

20xx年已逐渐成为历史，20xx年正向我们缓缓走来，在新的一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对20xx年厨务部全年工作做以下计划安排：

一、通过在管理工作中的逐步摸索，持续对厨部相关管理制度进行逐步的整理完善：

（一）对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（三）菜品客诉级别分类及管理制度的整理制作：目前公司各店对厨部菜品客诉有记录，也只有重大客诉才会重视处理，但无明确相关的管理制度，对此现象，制作菜品客诉级别分类及管理制度，有利于加强厨部对菜品客诉（特别是菜品异物）的重视及管理；

（四）针对目前公司各厨部设备维修、用品及餐具损耗较为严重，不但加大了公司营运成本，有时也严重影响了厨部正常的生产出品，为有效的对此进行管控，与楼面后勤部、工程部、人事行政部等相关部门进行沟通交流，对厨部设备、用品及餐具损耗管理制度进行整理完善；

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

二、依据公司各项管理制度，加强对各店厨部管理生产工作的检查，公司各项制度的实施执行督导：

（一）每月不定期对各厨部进行卫生、餐前准备、设备使用、食品安全等生产管理工作进行突击检查，对公司各项制度、文件的执行力度进行督导，并详细记录；

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

（三）根据每月不定期的突击检查及菜品客诉汇总分析，针对各厨部管理生产工作及菜品客诉中的问题，分析原因并依据相关管理制度提出整改处理意见，督导各厨部进行整改处理；上报公司，并作为各厨部全年管理工作绩效水平考核的依据存档；

三、根据公司发展对厨部人力资源培养的需求，针对目前各厨部员工培训较少、员工专业技能及综合素养普遍不高，完成对厨部员工培训管理计划，按照全年各厨部的经营生产实际情况，每季度（或每月）合理的逐步安排培训，全面提升员工专业技能及综合素养；同时申购订阅专业烹饪及厨部管理的书籍（如中国烹饪、东方美食等），由厨务部负责管理，以供员工学习交流；

四、配合总仓实施全面配送，对总仓的货品验收、配送流程等进行及时的跟进，并给出合理化的改进建议，以保证各店厨部日常生产出品拥有强而有力的后勤保障；同时对加工厂的逐步完善给出合理化建议；

五、针对20xx年全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

（一）1--2月：制定20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案；另外依据20xx--20xx年毛利报表数据及公司要求，合理的对各厨部毛利管理各项数据提出具体要求；

同时要求咸安店、潜山店、时尚店厨部对春节（1月30日除夕、31日春节）放假前后（1月29日--2月3日下午）原材料的库存保管掌控、员工人员的稳定及春节假期期间工作交接的安排开展，保证假期结束后能迅速的正常经营生产；\*\*店春节期间正常营业，厨部既要做好员工轮流休假的排班，也要做好春节期间的正常生产出品；

（2）3--4月：为餐饮人员流动的高峰期，员工流动较大，与各厨部及时的沟通，真实的反映各厨部人力资源的需求，并与人事行政部进行沟通，做好厨部人力资源的招聘储备；同时在三月份进行20xx年各店厨部人员编制及薪资标准试行改革方案的实施，

以咸安店为试点合理的利用人力资源，有效的加强各店厨部对人力成本的合理掌控，避免厨部人力资源的浪费；

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5--6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历>端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

（4）7--8月：7、8月为传统的餐饮淡季，但在这两个月中，潜山店、时尚店散单业绩一直较为突出，需做好生产准备；另外全国高考结束，谢师宴仍有相当大的消费潜力可挖，咸安店20xx年在这一块的经营运作就相当成功，\*\*店、咸安店在20xx年谢师宴的策划准备工作中，需要提前做宣传，厨部提前制作谢师宴菜单等准备工作，力争占领更大市场份额；

这两个月天气炎热，厨部容易发生安全事故及员工流失，各厨部要加强员工安全生产和员工管理意识灌输，做好全面的防暑降温工作，杜绝安全生产事故及员工流失的发生；另外，这两个月各店厨部的原材料损耗会有所偏高，需加强保管；对冰箱、空调等制冷设备的正常使用也需及时的跟进检查；同时，夏令菜品的持续开发加强，

各厨部水、电能源的消耗，都需重点监控更加；

（5）9--10月：每年的9、10月，潜山店、时尚店的经营进入低谷期，这两家店厨部需开展一定的菜品优惠营销，也需提前对秋冬季菜品的开发上市，力争在这两个月较往年有所突破；\*\*店、咸安店则进入了酒席的高峰期，特别是国庆十一期间，各种酒席都较多，要做好全面的准备，包括人员休假的合理安排，酒席单依据市场及时合理的更新等，确保在“金九银十”的宴席销售旺季做出好的销售业绩及市场口碑。另外对9月8日的中秋节、10月2日的重阳节做好节令食品及秋冬菜品上市促销的准备。同时夏秋交接之际也属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查，杜绝食物中毒事件的发生，特别是针对大型宴席食品安全的掌控；

（6）11--12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是\*\*店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

疾风知劲竹，大浪淘真金。

20xx年，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场将逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下，20xx年我们将谱写餐饮事业新的乐章。

**快递行业组长述职报告范文 第七篇**

自20xx年春节入职，先后在邮件开拆岗位实习，通过一段时间对工作的了解成为一名交车人员，并逐步成为一名县市封发人员。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。每一次领导的鼓励，以及同事们的关怀就是最大的快乐，在以往的工作中有很多的不足：

一：服从。认认真真完成领导交给的每一项任务，这是一个企事业单位员工必须具备的，此项我还有所不足之处，有待改正、进步。需要从一个封发人员向一个好的速递业务员转变，把每一天的工作任务当作自己进步的阶石，领导的安排就是冲锋号，第一时间做好班次的跟进。我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。在入职的3年时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解但还是坚定不渝的完成本职工作。我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

>二：工作中的不足。

1、个人修养、基本素质需要进一步提高。

2、理论水平和工作能力上还略显不足，需要在学习中成长。

3、和同事之间的沟通还不够融洽，需要进一步改善。

4、工作细心方面还有待进一步提高，充分认识“处处留心皆学问”的道理。

5、工作的主观能动性还需要进一步提高。

>三：团队。

三个臭皮匠赛过一个诸葛亮，在现任班组长的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。公司也不断提供机会给予培训、锻炼，先后从转运组派遣至进口自学习、实习使业务水平和专业知识短期内得到迅速提高，对业务有了很大程度的了解。在这个大团队里我也是自豪的兵，深信EMS全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。

>四：业务。

要善于总结，要善于在成功提高业务水平的实践中积累经验;善于在失败中吸取教训，努力使之转化为自己的业务水平。

要勤学习、勤动脑、勤动手，加紧业务水平提高的效率，更快的了解基本业务。

>五：时间观念。

在很多情况下容易出现迟到的现象，虽然大部分情况下，是因为家庭事务的纷扰。但本人非常了解，企业管理的完善程度取决于制度，俗话说“没有规矩不成方圆”，必须在制度约束的同时，进行自我约束，自我提醒，争取把握住工作、生活的平衡点。

**快递行业组长述职报告范文 第八篇**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好!

我是行政人事部，20xx年6月因工作需要从前厅部培训师调至行政人事部，20xx年11月20日起正式被任命为行政主管。下面我向大会作20xx年度任职期间的述职报告：

>一、主要工作

行政人事部是一个承上启下、沟通内外、协调左右的重要枢纽部门，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。行政工作事无巨细又千头万绪，常常一天下来都记不起来自己做过些什么，更不要说回忆一年了。在这一堆琐碎中，我东拼西凑，大致概括为以下几点：

1、做好档案资料的管理工作;

2、协助起草酒店的部分文字性材料，如总结、文件、会议纪要等;

3、按时完成酒店证照的年审及办理工作;

4、策划和筹备员工活动，如乒乓球比赛、拔河比赛、周年庆晚会等;

5、员工事务工作及其他日常事务工作。

对于兄弟部门需协助的事宜，我也尽力而为，如：应客房部请求完成了“晚安卡”和“快捷离店卡”的设计;应前厅部请求利用业余时间完成了大厅秋季氛围的设计与布置等。也许作品的专业性有所欠缺，但都是我尽心尽力的成果。

尽管如此，工作还是很轻松。

>二、存在的问题

在行政人事部的一年多时间，学到和见到了在一线不曾接触的东西，也发现了自己的许多不足。

**快递行业组长述职报告范文 第九篇**

这份工作不是我踏入社会大学的第一份工作，我是一个天生不安分的人，从北到南走过了好多城市，也走过了好几家公司，换了好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。但是更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉，让我最终选取来这个刚刚起步及久的公司。第一次走进公司(公司是5月份搬到软件园来的，以前在soho大厦)，给我的感觉是公司好小，感觉有点拥挤。在和肖总的几次沟通中，感觉很受益。和这个公司的领导人沟通一向很愉快，也是他自身的感召力让我对公司充满信心，最终选取加入公司。这是一个温馨的大家庭、那里的人都很好相处、没有尔虞我诈，没有人际斗争。那里的氛围我喜欢!

一、工作总结

前面啰嗦了这么久，对我xx年的工作总结如下(很多资料在半年总结里面有提到，但是在那里也罗列一下，毕竟是年总结)：

1、渠道部门的建立

我是和小柴一齐进的公司，她是负责公司渠道工作，我是负责市场工作，营销和市场这两个部门是十分紧密的，你中有我，我中有你吧。一个部门的建立，不是一朝一夕的，是要经过很多的细心准备。市场是走在销售的前沿，为销售工作做好前期准备工作。渠道部门的建立经过了一个较长的过程，过程是复杂艰辛的，文档的整理就不下十几份。招商计划书ppt、招商计划书文档、产品包装文档、代理商协议、代理商最终客户合作协议、渠道政策等等。那里公司领导对我们的帮忙是很大的，渠道政策的讨论会，大大小小的不知开了多少回，文档整理修改了不明白多少次。五月份渠道工作正式拉开维幕!

2、4006直线通平台上线

4006直线通管理平台是我们公司4006产品与竞争对手的一个大的区别点，我们的管理平台在业界堪称一流。这离不开我们技术部的辛勤工作。技术研讨会开了一次又一次，多少个日日夜夜，大家加班加点赶进度。技术是公司的灵魂，没有一个过硬的技术体系，没有一个过硬的技术团队，没有一个为公司发展尽心尽力，不辞辛苦工作的技术带头人。那就没有这天在国内市场上堪称一流的4006管理平台。也就没有我们销售部这天取得的成绩。

呵呵，当然平台的上线每个人都付出了汗水，我的付出只是微不足道的一小部分。管理平台的上线，更离不开公司的大力支持。

3、市场工作

市场部的工作是我的职责，但是我相对做的事情比较杂。

(1)市场宣传及广告投放

**快递行业组长述职报告范文 第十篇**

xx年是xx公司成立和投入运行的年份，也是我个人事业一个新的起点。如果说工作的头两年我主要是在学习，那这一年中就要求我花相当的时间在观察、分析、思考和行动上。

>一、回首往事

年初到4月是xx公司成立的准备工作，在这段时间，协助公司领导做好项目的前期调研评估和各项准备工作。4月下旬开始担任物流部经理主持部门工作。4、5月份完成了部门的流程和岗位职责建设，和财务一起完善公司单据，构建苯乙烯和成品公路运输渠道。6月份开始根据销售部需要设立外库，建立水运渠道，配合财务展开erp系统的工作开展，建立部门基本档案卷宗和相应管理办法，并在行政部配合下重整了外包工作。7，8月份在对前期工作作了总结，并针对问题集中解决了外单位入厂车辆管理、sm运输衔接、公路运输收款、财务付款等流程，针对8月份库存偏差中的人为因素进行了班组的教育，结合公司安全教育展开了部门的安全检查，对外库点派驻人员的工作进行了分派。9月份配合行政部做好了部门的工作考评表并根据考评内容确立了部门工作检查制度，着手重要岗位的培训计划，建立外库的休假制度，对部分外库点做好了抽检工作，并着手准备运输供应商考评。

10月份对部门卫生工作进行了强化，计划如何进一步推进公路运输工作，着手建立部门报表的整合和细化，进行部门费用分析，在部门内部尝试进行办公软件的培训以期培养部门学习氛围。11月开展企业文化的宣讲，着手条码管理项目的计划和前期接触，通过完善部门盘库制度进一步提高了部门数据的准确率，加强了部门数据的保护工作，提出严格备份和报表无纸化，针对考评工作在前期出现的问题对考评条文进行了量化细化。12月开始条码项目的前期调研和硬件架设，部门内部使用任务登记本加强执行力强调执行效率和结果，开展部门礼仪培训，准备年终总结。回想过去，一年的种种情况现在还历历在目，现在细想许多问题的处理解决还有很多可以改进的地方。但当时部门还是相当尽力的工作，力争达到最好效果。

>二、加强思想认识，做到学以致用

对环境和自我的判断决定我们的行为。我个人认为这一年所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作首先我们家自个的事，毕竟现在三分之一的人生是工作，我衣食住行都靠它。第二个重要的认识是工作是能够做好的。听过了许多“不可能”这样的话，最终不都完成了吗?所以要敢于对工作提出高要求。第三个是这个社会在不断发展进步，需要仔细分析大胆尝试。本年度我加强了物流、生产和管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，取得不错的效果。

>三、确立部门目标，不折扣行动

我部以谋求公司利益和确保生产安全为基本方针，提出了建立安全、经济、准确、流畅、高效、专业的物流服务的部门目标。

将这一目标详细分解后，在前三个月首先着重解决了流畅和安全的问题。在总公司贸管部的配合下，在进行了严格的审查后，建立了11个外库点。为了防范运输风险，我部所签的大部分成品承运商都有相应的保证金，对于前期为保障开展业务而没有收取保证的均采取了供应商资格审核和运费滞压一段时间的形式保障风险。目前，我司运输一共出过6次交通问题，总损失在10万元，在没有货物保险的情况下，无一例外所有风险都由运输公司承担。同时对于在运输中出现问题的也予以了罚款。协助销售部做好了款到卸货、外库点收款和运输收款的工作。成品、五金和槽区在生产部安全员的指导配合下，做好了各项安全工作，并出台了严格的安全管理操作流程。

8月到10月开始解决经济、准确和高效的目标。运输服务采购应用承包和竞争并举的原则，并通过不动产抵押的方式在提高保证金总额的同时降低了现金量，从而降低了20%的公路运输费用。车辆过磅制度有效降低了出货差错率。针对前期的收款不及时和8、9月份出现的运输不及时问题，采取严格运输商考评。目前没有任何的物流收款存在欠帐或不及时的情况，对于运输不及时采取了罚款和停运措施后也有很大的好转。

11月份开始对于前期工作中的目标冲突进行分析调节，并向专业化的目标进行努力。针对前期任务完成滞期和效果不理想，部门开始推行任务登记，并通过细化部门考评加强目标控制管理。加强部门报表的细化深化，为领导决策提供更多的信息。在erp系统进入稳定运行阶段后，开始构建条码管理，使部门逐渐向现代化方向成长。

>四、大胆思考，小心求证，我们能够做的更好

社会时刻在改变，特别是膨胀期的\*。在这片热土上，只有做的更好才能获得更多甚至是保持生存。

作为服务部门，压缩运作成本和提高服务质量就是我们不变得追求。可是降低运输仓储价格和提高服务质量的代价是部门内部成本的增加。我部正计划从承运商到切入运输一级市场，将面临巨大的风险，这意味着类似今年10万的罚款或者更多可能由我方承担，而且很可能面临原有承运商的举报。而更快更准更好的服务意味着运输价格、人力成本和管理成本的上升。但是切入运输一级市场可以得到20元/吨的差价——一年就是近百万，而更好的服务也许能够让客户接受现有价格上升50元甚至100元每吨——这意味着工厂整体利润水\*上升一个台阶，即使这些的得来都是有代价仍然使我们怦然心动。

不断思变，在同行业中做到最好，虽然意味着汗水和付出，可是也意味着提高和收获。

当然追求效益的最大化，意味着需要在市场成本和公司成本之间寻求\*衡，并不是一味的跨越供应链结构。比如集装箱多式联运，经测算，如果跨越货代直接联系船公司，我们的运输成本反而上升。因为货代每月走柜是我司10倍，可以在船公司取得一个比较优惠的价格，而且他们和海关、码头都有很好的关系，能够节省大量的费用。所以我司测算下，每吨的运费会上浮10元。当然在12万吨产能下或许会有不同的情况。

先找我们部门自己的不足，思考对策，分析可行性和尝试成本，然后毫不犹豫地执行。最难的是执行，我发现虽然\*时大家有很多点子，但是真正去执行总是会有很多阻力。经常听到“这是做不到的”、“其实这样做根本没有必要”、“原来的做法有什么不好”、“虽然他们能做，但我觉得我们作不了，因为……”一开始我对这些话也是半信半疑，但是仔细分 析，往往是两个字——借口。一流的公司的所作所为在二流公司就是不可能，所以没有什么是真正不可能的。对于现有的改变总是会令我们不自觉地产生抵触。其实我们很优秀，我们能够做的更好。其实即使尝试不成功，至少我们还可以回到原来的方式去做，只要控制住尝试的成本就行。

>五、创建公\*、和谐、认真、奋发的工作氛围

也许世界上不存在绝对的公\*，但对公\*公正的追求是部门永远不变的宗旨，也是对每个员工的尊重。

公\*的环境为部门和谐提供了基础，物流部目前各班组都形成了分工明确的团队，并且保持了较好的协作关系，与财务和销售部门的`衔接也没有出现任何的官僚作风。\*时办公大家也都保持了比较愉快的状态，在这种氛围下，部门刚成立很多考虑不周的地方大家都能够自发的予以解决，没有出现相互推脱的现象。

部门强调崇尚完美，在绩效中特别强调工作态度，讲求凡事认真。\*时我们就反复强调这一点，很多协作单位在合作过程中也讲，xx公司具有外资企业一丝不苟的作风。

部门为了进一步做好工作，为我们向国际先进水\*迈进打好基础，积极组织部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

写到这里，发现自己越来越多的使用“我们”和“部门”这样的字眼，因为我发现当自己试图对过去一年的工作进行回顾时，每件工作都离不开大家的支持了努力。当然自身还有很多不足，比如没有进行今年系统性的学习，比如应对突\*况经验不足，比如前期部门运行成本过高等等。在10年，我会努力改进，争取做出更好成绩。

快递工作年度述职报告3篇（扩展3）

——快递员述职报告

**快递行业组长述职报告范文 第十一篇**

俗话说：要致富先修路。只有运输搞好了，才能更好地与外界接轨。越来越多的公司专门成立物流专员一职，确保公司运输问题，从我接触这份工作开始，就意识到这份工作的重要性以及要做好这份工作，需要认真，踏实，细致，耐心做事，还要学会与人沟通，协调。一年下来，我认真做了以下工作汇报。

>一、合理整合公司内部出货计划，选择适合的运输方式。

作为一个物流专员，不是只是寻找物流公司把货出出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。

每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。因此作为一个物流专员，首先应该整合公司内部出货计划，把握运输的大方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运输方式（比如空运，快递，整车运输，拼车，零担，船运等）再找专线或者有区域优势的物流公司报价。

目前，国内的物流公司还不是很成熟，许多价格都是没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料，并写进运输合同。

>二、选择物流公司

首先还是应该看重物流公司的资质，避免运输上出现问题，反馈和投诉处理很慢，如果出现理赔没办法理赔等情况，然后才是考虑运输价格问题。通常说来，专线物流公司要比非专线的有优势，但是也不是很确定，要具体分析，有的虽然不常走的转线，但与他们配合的其他物流公司有走，其实可以帮到物流专员找到价格更好的物流公司。因为关系介绍，因为长期合作等原因，会使得这方面更有优势。

确定好物流公司和运输各事项，能签订合同，以便双方共同遵守。

>三、督促车间按时交货

只有车间能按时交货，运输时间才能按约定的进行，因此作为物流专员，不管是与跟单人员还是车间负责人，都必须确认准确的发货时间。如生产有异常，及时与物流公司和客人做好协调工作。

>四、跟踪到货信息

货物顺利装车，不代表能够顺利送到客户手中，因此需要物流专员及时跟踪到位。货在什么地方，预计什么时间能到，可提前告知客人和业务。如遇到天气或者自然灾害等原因导致延长时间送货，物流专员可提前跟客人说明，并告知预计到货时间，也上报公司相关人员，避免大家不必要的紧张和担心。

>五、处理到货问题

货到了以后，请客人点清数量再签字。切不可不点数就签字，如果有出现少货丢货，及时与司机确认，并通知物流公司负责人处理，双方当场确认如何解决问题。如果合同有规定赔偿事宜则按合同办理，如没有，用行业规则来处理，再没有，双方共同协商。

以上几点是作为一个物流专员应该做的基本工作，也是本人一年来作为物流专员的总结，但实际操作中，物流专员是公司内部和客人的连接纽带，物流专员需要与公司财务，业务，生产，仓储等部门配合，也需要与客人沟通到位，才能实现按时按需运输。

**快递行业组长述职报告范文 第十二篇**

参加工作已有半年，半年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的角色转变。下面我将自己半年的工作情况总结如下：

我所在的岗位是现金服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松，由于每天接待大量的客户，工作量很大，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项>规章制度来进行实际操作。半年中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，起初在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。行里的同事们也都热情的给与帮助和指导，令我很快地得到进步和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

总之，这是我人生角色转变的一年，是我不断成长的一年。新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。保持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到最好。

20xx年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。时代在变、环境在变，银行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，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

**快递行业组长述职报告范文 第十三篇**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。物流部能够圆满完成公司制订的任务，我作为物流部人员感到非常光荣。

20xx年初公司制定了新的员工考核制度，对完成年终计划有很大的作用，考核制度直接和工资挂钩是体现的公司发展的硬道理，但是事物不是一成不变的，20xx年公司也有新的变化，恳请能改变完善制订出新的员工考核制度，在实践中让公司更好的发展。能奖罚分明，不要因为当月目标金额没有完成就扣员工工资，挫伤员工工作的积极性，而当月目标完成员工没有奖励。应该有奖有罚。因为总的目标已经圆满完成。

20xx年自身存在不足，工作中不够沉稳，不够老练，经验不足，对一些要求比较高的客户不能及时服务到位，感觉有点欠缺，在新的一年工作中加强自己的服务意识，提高自己服务水\*。更加仔细认真的完成仓库工作和现场人员加强沟通。

>一、20xx年工作计划

1.认真贯彻公司的规章制度

2.加强和现场还有其他部门的沟通

3、工作之余多学习其他部门的业务

4、自学把自己的学历提高一个水\*

5、学习会计知识

>二、对公司的意见和建议以及各种诉求

1、希望公司能提高员工的福利待遇，一些传统的节日能多发点津贴，旅游地方能更远点。

2、公司应该有奖有罚，不能只罚不奖。

3、我自己希望公司能同等对待同一岗位同一部门员工的工资，相差不要太大。

4、公司能多提供机会帮我们培训，切实提高我们自身业务水\*。

述职人：yjbys

20xx年xx月xx日

快递工作年度述职报告3篇（扩展4）

——班主任工作年度述职报告3篇

**快递行业组长述职报告范文 第十四篇**

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置;清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位;从执行角度看，则处在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

>一、一年来主要工作回顾

(一)岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训;根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

(二)岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿;《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作;公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

欧亚国际物流中心在一期陆路物流园区共开工建设16栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺577间，目前以招商完成438间，剩余待招商的空铺139间，商铺招商完成率为82%;

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100\*米，共计收取经营场地租赁费万元。

>二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

>三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求,认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

**快递行业组长述职报告范文 第十五篇**

我区人才工作坚持以科学发展观为指导，牢固树立“人才是第一资源”的工作理念，紧紧围绕构建社会主义和谐社会、落实新农村建设人才保障工程、推进社会主义新农村建设的重要部署，大力实施人才强区战略，整合人才工作资源，紧抓培养、吸引两个环节，切实加强人才队伍建设，促进全区经济社会又好又快发展提供坚强有力的人才支撑和智力保障。

>一、全面学习贯彻各级人才工作会议精神，明确工作责任。

继中央、区、市召开了人才工作会议之后，为了提高认识、统一思想、明确任务、推动工作，我局组织召开了全体工作人员学习会议，学习了《xx中央\*关于进一步加强人才工作的决定》。通过学习、宣传来营造“尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造”的环境，为大力实施人才强县战略，落实党管人才原则打下良好的基础。

根据《xx区“xxx”人才发展规划》对分解到我局的每一项工作任务，确定了一位副局长为具体的负责领导、综合计划股和社会事业股为配合股室。我局还认真积极参加人才工作领导小组成员单位和责任单位联席工作会议制度，在联系会议上加强协调配合，共同推进行动计划落实。

>二、创新培训机制，提高人才素质

根据各级会议的.要求，以建设创新型、实干型、知识型、专业型社会人才为目标，加快整合培训资源，构建了干部和人才培训的“高速路”，使干部和人才培训工作走上了“快车道”。

一是整合资源抓培训。整合培训资源，搭建培训\*台,充分发挥各级职中及完中在人才队伍建设中的基础作用。全年共实施校舍改造和布局调整工程项目22校，区一中改扩建二期、职业技术学校异地迁建和潞江热区民族职业高中新建工程等有序推进，区职教科研楼开工建设，使人、财、物资源实现合理配置。

二是积极支持规模化培训。按照大规模培训干部、大幅度提高干部素质的要求，积极鼓励各部门开展人才培训工作，做好培训项目的核准，培训对象由各级党政干部向专业技术人才、企业经营管理人才、农村实用人才和各类社会人才不断延伸，完成农村实用技术和劳动力转移培训207期，万人次，其中社会人才培训86期，计划培训各级干部、各类人才18300人，累计培训5177人次，形成了大规模培训、高效率运行的培训工作机制。

三是人才工作环境进一步优化。

人才的创业环境包括金融保障，项目支持，风险投入，教育培训等，我区为吸引人才是提供了大量的优惠政策，如：土地征用、贷款、户籍等，我局积极发挥好服务协调作用，积极跟进项目引进，为人才的创业搭建好服务\*台。

三>、加大柔性引才力度，大力集聚各类优秀人才

鼓励用人单位，特别是工业单位，以岗位聘用、项目合作和人才租赁等方式引进人才和智力。鼓励和引导企业、社会加大对人才培养和科技创新的投入，形成多元化的人才工作投入机制。

一年来，我局认真完成领导安排的各项任务，在取得可喜成绩的同时也有不足之处。在今后的工作中，我局将锐意进取、开拓创新，努力把工作提高到一个新的水\*，以崭新的姿态迎接新的工作。

快递工作年度述职报告3篇（扩展6）

——企业年度员工工作的述职报告3篇

**快递行业组长述职报告范文 第十六篇**

时间匆匆而过，回顾x年的地理教学工作，本人认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水\*和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务，使自己在教学中得到很大的收益，

现将一年来的教学工作总结如下：

>一、提高教学质量，重点抓好四个环节。

1、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

2、了解学生原有的知识技能的质量，他们的`兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

3、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

4、组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学地理的兴趣，课堂上讲练结合。

>二、提高学生素质，力抓课后辅导工作。

现在的中学生还是爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，我在抓好学生的思想教育上狠下功夫，并使这一工作贯彻到对学生的学习指导中去。首先是做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，从赞美着手，激发学生对\*的地理环境、风土人情等认识、理解。故此，还进一步抓住学生的心理状态，有针对性地对学生进行教学，激发学生的积极性及学习兴趣。

在教学过程中，充分利用已有的知识基础，引导学生思考课文中提出的问题和现象，并自行设计或补充一些学生较熟悉和感兴趣的地理问题和事象，以展示地理课内容的丰富多彩和智力价值，增强学生的求知欲。

>三、提高工作效率，用先进的教学方法出成绩。

在自己总结教育工作的同时，积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水\*。

首先，在我带的地理课上，将“人地关系”作为学习地理知识的主要线索，注重列举的问题和地理事物，尽可能启发学生运用身边的“人地关系”材料，使学生实实在在认识掌握地理知识的重要性。另外，还从地理学科中与其它学科相互联系，相互渗透的角度举例，引导学生正确认识掌握地理基础知识与学好其它学科的关系，从而改进了教学方法，收到了较好的效果。

其次，在教学过程中，指导学生阅读课文，分析归纳出“看书、听讲、用图、动手、动脑”等方法和要求，并可利用“地理学习”图向学生介绍地理学习的形式。针对初中学生的特点，要求应简明具体而又切实可行。并经常督促检查，养成学生很好的学习习惯。

再次，认真组织开展复习、测验、考试组织课外活动等。侧重于教会学生了解地理知识在生产建设中的作用，主要体现在农业、工业及其联系纽带——交通输业等方面。在掌握好地理知识的同时，将地理知识与通信、邮电、贸易、旅游等第三产业联系起来进行学习，如：培养学生多种兴趣爱好，多阅读课外书籍，多关注身边的地理知识，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。

尽管在一年的教学工作中取得了一定的成绩，但是与现代教学质量的要求还有不小的距离，自身尚存在一定的不足，如：在教学工作中课堂语言尚存在\*缓，\*时考试较少，语言不够生动等问题，这些问题尚需在今后的教学工作中不断改进和完善。

**快递行业组长述职报告范文 第十七篇**

敬爱的学校领导：

截止到今天我已经实习将近两个月了，现将我的实习情况总结报告如下：

从总体上感觉做报关工作还挺有趣味的。做报关工作既锻炼了自己的能力又充实了自己的知识面。首先，你面对的是海关和往来的客户，做为桥梁作用的报关员就要充分发挥两者之间的协调和沟通作用了，这从另一个侧面来看报关工作锻炼你的交际和沟通能力;其次，随时间的推移,海关的法规和海关通关作业的程序也在不断的改变，为适应新的形势的发展需要，能够清楚的了解海关通关程序和法规及其他贸易管制措施，很多东西要靠自己在工作中去学习，积累，和实践，从而不断更新自己的知识面。

从我现在所拥有的这份工作，使我感受颇深的就是我始终坚信的一个恒等式“工作=机会+能力+学习”。工作是一种机会，那要看你去如何把握了。也许机会对每一个人都是平等的，一定要好好地珍惜。但如果你仅仅把握住了这个机会，而没有相应的知识储备(能力)和后天的学习，也就是说你放弃了能力和学习，那么等式还是不会成功的，因为你只抓住了走向成功的一半(等式成立，得到工作)，到最后你不得不承认“机会是为有准备的人而来的”。所以一个人的能力和后天的学习在工作中和机会一样至关重要，“适者生存”也许正是如此吧!当我们拥有一份工作后，一定要好好地去珍惜，在实践中根据工作的要求去逐步完善自我。“今天工作不努力，明天努力找工作”，确实如此。

实习的第一天我当然是先熟悉工作环境了。在办公室看同事如何的工作，跟他们一起办手续，看他们都需要去哪些地方。

在对环境基本上熟悉后就是实际的业务操作了首先是做进口了。以前在学校基本上对单椐很熟悉了，所以操作起来也就相对容易些了。有带我的同事的指点，我很快就掌握了。在随后的几天里我相继对有关的进口的单据，诸如提(运)单，发票，箱单等各类型的都做了学习，因为我们这里海运、空运和陆运都做的。要记的东西很多，起初做单是很慢的，有时候会把一些单弄反了顺序的，不过下一次一定会牢记的。

对进口做的相对熟练后，我开始学做出口和转关了。有了进口的基础，出口和转关就相对简单了，我也很快就掌握了。

实习中我总结了一点小小的经验，这一点对我的作用很大。那就是在实习期间一定要记得实习期间辛苦一点，多做些琐碎的小事，多和同事帮忙，去掌握工作中的每一个细节，每一个细节都掌握了，那么以后你就会轻松一点。把最基本的都掌握了，该做的都会做了，那你就算是真正学到手了。

其实我觉得在工作的一开始，我是从复印资料开始做的，帮我的同事复印一些资料。其实看起来很简单的，但是里面有好多需要你去掌握的。至少你要记得哪些资料是有用的，哪些是没用的，还有需要的份数。随后在看了几次如何装订和盖章后我就开始尝试着自己来装订了，这个时候我又充当了一名装订和盖章的角色了。呵呵，工作的开始就应该从最基本的做起嘛!以后就和同事一起做单递单了，在递单环节也是一个很好的学习机会。因为这个时候你是和海关直接的接触，可以及时了解海关最新的政策和通关的要求;同时，接单的时候也是报关员云集的时候，利用这个机会和他们交流经验或倾听他们讨论工作中的问题，对以后的工作也是十分有用的。

现在的我基本上可以独立了。 在以后的工作中，还有好多需要我去学习和掌握的，那我就只有用心去学习和掌握了。

通过实习我体会到在工作中，首先，一定要做个勤学好问的人，只有这样你的业务才能够熟练和精通;然后，就是要积极好动，多和带你工作的同事帮忙，多付出就会有多的收获的;最后，最重要的就是搞好人际关系和塑造自己的形象，因为在以后的工作中你是要经常和人打交道的，尤其是像我们在报关行工作的，与人的关系处的好，而且自己的形象也不错，那就在以后的工作中会受到欢迎的。

在实习当中通过对业务的操作，从中也发现很多的不足。以前在学校里学的只是理论上的东西，和实际的操作有很大的差别的。就报关单的填制就可以知道的。xxx只是制定了统一的标准，而具体到每个海关，就有不同的规范了.

**快递行业组长述职报告范文 第十八篇**

20xx年，xx速递在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；精心寻求新产业突破；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了年初制定的目标任务。以下是我今年的快递组长工作总结。

>一、主要业绩指标完成情况

一年来，xx速递秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，圆满完成了公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

>二、主要工作开展情况

1、稳步发展现营业务

目前xx业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和xx公司就xx路段配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，xx零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

xx速递认真执行公司领导的指导方针，由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和xx钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在xx地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过地理优势发展双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅xx对外贸易。

>三、下一步工作打算

认真贯彻公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。针对这一发展思路，xx速递对今后发展应当结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

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！