# 产品中级经理述职报告范文精选5篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-01-31

*产品中级经理述职报告范文 第一篇\_\_\_\_银行\_\_\_\_分行审计部：根据离任审计的相关要求，结合自身的实际情况，现述职如下：一、基本情况：我自 年 月 日被\_\_\_\_银行聘为\_\_\_\_银行\_\_\_\_部门总经理，于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日离任。我...*

**产品中级经理述职报告范文 第一篇**

\_\_\_\_银行\_\_\_\_分行审计部：

根据离任审计的相关要求，结合自身的实际情况，现述职如下：

一、基本情况：

我自 年 月 日被\_\_\_\_银行聘为\_\_\_\_银行\_\_\_\_部门总经理，于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日离任。我在任职期间主持\_\_\_\_银行\_\_\_\_部门的全面工作。

我在职期间，能够严格遵守国家金融法规和中国银行的各项规章制度，认真履行工作职责。认真贯彻落实上级领导的战略部署和工作安排，以市场为导向，以客户为中心，以追求经营价值最大化为目标，积极适应市场变化，认真分析当前的经济发展形势和金融环境，制定相应的部门业务发展方向;强化部门员工的管理，努力提升部门员工的业务水平以及防范风险的能力，较好地完成了聘期内各项业务指标。

二、任职期间内工作职责履行情况

本人任职以来，带领\_\_\_\_部门较好地完成了大部分的业务指标，各项业务得到了持续健康的发展。

1.主要财务指标情况：

截止\_\_\_\_年\_\_\_\_月末，我部实现人民币存款余额\_\_\_\_亿元，完成分行任务的\_\_\_\_%;员工费用、业务管理费、经济资本回报率、成本收入比等指标也都控制在合理水平，为部门持续稳健发展夯实了基础。

2、业务发展情况：

(1)存款业务稳步发展。截止\_\_\_\_年\_\_\_\_月末各项人民币存款余额达到\_\_\_\_亿元，(企业存款\_\_\_\_亿元，其中活期存款\_\_\_\_亿元;保证金类存款\_\_\_\_亿元。储蓄存款\_\_\_\_亿元，其中保证金类存款\_\_\_\_亿元;活期存款\_\_\_\_亿元)，美元存款\_\_\_\_万美元，理财产品销售额亿元，完成全年任务的\_\_\_\_%。

(2)贷款业务稳健增长。截止\_\_\_\_年\_\_\_\_月末部门各项贷款敞口余额\_\_\_\_亿元，较年初新增\_\_\_\_亿元;其中对公业务新增\_\_\_\_笔，金额\_\_\_\_亿元，个人经营性贷款新增\_\_\_\_笔，金额\_\_\_\_亿元。

3、采取的主要工作措施：

调动部门员工主观能动性，深入挖掘存量客户潜力，加大对重要客户的维护，加强低成本资金营销力度，确保存款总量和市场份额地持续增长。加强对公结算账户数量营销，夯实客户基础。特别是加强基本结算账户和存款额度高、贡献度大的客户营销，将账户营销与存、贷款营销结合起来。加强业务知识的学习，利用我行优质产品吸引更多有价值的客户开户，不断扩大客户群体。

4、存在的问题和不足：

(1)对我行的一些新产品、新业务学习不够，对产品属性、业务流程不十分了解，营销指导不到位。

(2)个别考核指标尚未到分行要求。

三、其他需要说明的问题

(一)述职日所在单位未决诉讼 无。

(二)述职日未了事项 无。

四、述职人声明

(一)本人郑重声明，我对任职期间内本人分管工作及与本人相关的工作存在的风险或损失承担相应的责任。

(二)本人郑重承诺，我对以上述职报告内容的真实性和完整性负责，在审计过程中向审计组提供真实和完整的资料。

述职人：

年 月 日

**产品中级经理述职报告范文 第二篇**

我是xx，于XX年10月10日入职本公司xx部。首先，感谢公司给我提供的工作机会，让我在xxx公司认识这么多新同事，让我在此工作、学习。谢谢。

今日是我入职公司第xxx天。通过这段时间的工作，我对注塑部的工作以及公司的经营方式、人员结构、生产情况和设备状况有了初步了解，对以后的工作也有一些自己的想法，现在我对这段时间的工作作以总结并对以后的工作作以展望和规划。

工作总结与未来工作规划思路

生产型企业管理，在ie工程角度来说，从七个方面着手：人、机、料、法、环、测、士气。

>一、人：

人是企业的核心，是企业生产经营活动的本源，首先要管理好团队、员工，因为每件事都是由人去完成的。我入职半月以来，注重与部门内部的管理干部、其他部门的各级领导建立以顺利组织生产活动为宗旨的沟通工作。

凡是涉及到注塑部的人员、质量、生产等事项的，我都会认真对待，积极配合相关单位去解决相关问题，正确对待各方面提出的问题，并致力于建设顺畅沟通、懂执行、懂管理、负责任的\'管理班子。

只有优秀的团队，没有优秀的个人。在工作中，我个人发挥的作用，更多是沟通、配合与协调的作用，大家分工合作、取长补短、相互支持。

>二、机：

俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。设备是生产活动的基石。入职公司以来，在车间开早会时不断强调，加强设备管理，加强三级保养，杜绝：“跑、冒、滴、漏、松、脏、缺、锈”等现象的发生，维修保养要做到“三清退场”。

设备点检、作业指导书、维修保养记录等，在前几天卡舒验厂时已经完善起来，后续坚持做好。良好的设备状态，是生产工作正常进行的保障。近几天早会时已经与设备管理的周工陆续提到，比如：关于批锋批缺的事宜，昨天与杨部长沟通过，会同周工看是否能在刀具上作些改进，以控制批缺现象。

>三、料：

注塑部的产品质量是注塑部的生命线。配料房使用的原料、辅料、再生料质量、色粉配比等，是影响产品质量和颜色的重要因素，如果材料有问题，会导致产品出现诸如：黑点、杂质、料花、色差等问题，生产出不合格产品，导致材料、工时、设备、人力、能源的浪费。

按照精益生产要求，配料房根据每天的《注塑机生产安排表》及时准确地备料，破碎班根据《注塑机生产安排表》安排破碎机生产顺序，配合生产排程组织材料配备、配合生产工作。

>四、法：

就是规章制度。就生产车间现场而言，主要包括：《工艺指导书》、《设备操作规程》、《首件确认表》、《产品检验标准》等。只有正确的方法加正确的过程，才能保证正确的结果。按照作业指导书执行生产过程，出现问题及时分析原因，制订纠正预防措施，避免同类问题重复发生。

另外，法，还包含公司的程序文件、规章制度，再好的制度，不落实等于零。所以，在工作中，要严格执行，长期跟踪，注重实效。用于部门内部管理的制度性文件，注重简单、直接、有效。

>五、环

指现场环境。现场看得见摸得着的，比如：现场卫生、设备、人的精神风貌等，车间现场创造清爽有序的环境，有利于提升产品质量，提高员工士气，提高目视化管理水\*，提高工作效率，减少各种浪费，节约成本，目前注塑部逐步开展6s现场管理活动，每天早班、晚班交接时包含设备卫生、现场卫生、工具等交接内容。

>六、测

就是生产现场所用的检测产品的标准。首先要站在终端消费的角度看产品，然后再看订货客户对产品质量要求的标准。开早会时已经多次强调产品质量，主要通过：1、领班、员工在生产时，要主动、及时与跟班质检及时沟通，发现质量问题及时解决;2、领班加强责任心，加强过程检验的频率;3、培训新员工，学会生产过程中对产品质量自检，发现问题，及时与跟班质检或领班沟通。

>七、士气

有句话说：“不怕狼一样的对手，就怕羊一样的队友”。一个团队，如果没有士气，那将是一个乌七八糟的团队，没有凝聚力，更没有执行力。作为部门的管理者，要深刻理解：“厚德才能聚人，量宽才能得人，律已才能服人，身先才能率人”的道理。领导干部要言行一致，以身作则。

不能搞个人英雄主义，要带领一个团队，必须做到公\*、公正、公开、合情、合理、合法。必须多听取团队成员的意见与建议，集思广益，博采众智，让每个人感觉到自己在这个团队中都有自己相应的责任。布置好的工作，有指导、有跟踪、有检查、有落实。形成积极、正念、健康、向上的团队文化，从而提高员工士气。

缺点与不足

一、数据分析做的不到位

主要是对生产报表、质量数据、成本控制等数据分析不到位。后续在这些方面需要加强。

二、对生产、设备熟悉速度比较慢

对于公司的产品、生产、设备产能不够熟悉，只能从生产日报表中得到一些信息，后续这些方面需要加强。

以上是我的述职报告，在以后的工作中，请公司领导、同事多多批评、指导。谢谢。

**产品中级经理述职报告范文 第三篇**

20xx年部门经理个人述职报告一忙碌中，不觉来包头公司已近两月。回顾此期间工作，在营销部张经理的带领及各位同仁的大力帮助下，开展了一些协助性的工作。现将有关情况、自我之不足及今后工作方向简要说明如下：

>一、主要工作完成情况

1、跟进、协助张经理与客户的谈判，带领客户现场考察土地。

2、前往昆区、九原区与东河区的部分楼盘进行调查摸盘。取得了第一手包头市目前房地产销售信息资料，并将所做总结方案移交于吴经理，由其负责市场调查报告的编写。

3、协助、落实办公区域上墙资料与项目介绍手册的设计、制作、安装等，该内容已经全面完成。

4、按照经理的指示负责制定土地转让流程、地块确认流程、地块价格确定流程以及下一步开发公司运作所需要的各项流程。该流程经过总部企划部的专业指导已经进行优化，目前严格执行中。

5、在吴经理的要求下负责项目活动纪念册、内部走廊上墙资料等宣传推广内容的策划与设计。目前，活动册的制作将近完成，内部走廊上墙资料的收集正在待济南办公室给予提供。

6、团购住房需求信息收集表、住房需求信息收集表的内容设计，以便于科学收集报头市民的住房需求，该表已经初步完成，待经理审核。

6、完成领导所给予的其它临时性工作，比如：制定单项工作总结表、对XX年下阶段的部门工作做总体布局、收集包头市房地产政策等。

>二、自我之不足

1、关于性格，我无法对其定论优劣，山东企业一般倡导儒家礼的文化，山东人相处尽管内心有斗角，表面却都是好的，这一点在山东的官僚里面表现的淋漓尽致。但作为一个现代化的企业，要有突破性的发展必须消除此种心态，八仙过海，各显神通，且处处以整体利益化为原则。相比之下，我工作过的两家大型南方企业，并没有复杂的内杠，能够充分体现个性与能力，自我开始接触创新思维要求比较灵活的推广工作，更明显感觉到了个性与创新思维的提高，作为温州第二大服装企业推广部（即企划部）的负责人由于每天面临复杂的对外推广及客户交际，锻炼了我由原来的做事小心翼翼到后来的有较大魄力。目前给同事留下有歧视他人感觉的原因可能源于此，但相信大家随着时间的推移会理解我的，因为我不想成为做事缺乏魄力的人。

2、社交方面，可能由于之前与南方发达地区人相处时间比较久，形成了只注重工作而不注重交际的处世方式。自进入冠鲁后，深感有些不习惯，喜欢与人有水\*的交谈，尤其不愿在领导面前表现自己，自认为给客人留下较好的职业素养胜过对其夸夸其谈的演说。但北方人豪爽的性子决定了许多，下一步注意改进。

3、可能由于成长经历的原因，对一些话语比较敏感。在与人相处上，一直以比自己优秀者为榜样，从中享受知识增长的乐趣，这既源于性格本性，也有前期领导的影响。它在帮我提高自我能力的同时，也淡化了一些友谊，今后需要逐步调整。

4、在工作细节上缺乏细致，往往细节成就输赢，这一点在今后工作方向加以修正。

5、欠缺房地产行业实践经历，通过近来阅读一些房地产书籍及有关资料，对行业通路有了方向性的理解，但细节还有待实践。

>三、今后工作方向

1、手续办理在张经理的规划下，由本人与收储中心共同合作操作对土地各项手续的办理，由于之前没有此方面从事经历，因此，在做的过程中要处处留意并记录各项细节，做好下一步工作计划，与收储中心高经理通力合作，并及时就工作进展状况向张经理汇报。制作一些如可行性报告等重要的文件时要站在营销和市场的角度及总负责人的高度统筹策划，决策度伸张有弛。

2、形象推广尽管之前在法派集团时就开始接触并负责品牌推广工作，但由于房地产行业投入资金巨大，操作细节与服装品牌推广有一定不同，相信在大方向上应该是一致的。因此，必须持谨慎乐观的态度，谨慎决定细节，乐观把握尺度。近期推广思路：

a、选择几家广告策划企业作为战略合作伙伴，该策划单位不分地域限制（做实地考察），以较强的策划、\*面表现实力及成本为原则。

b、广告制作尽量完全本地化，选择并备案几家实力强的广告制作合作公司，作为战略伙伴并及时优化。

c、年前完成对各类广告公司按照业务内容不同进行分类，每类业务的公司储备至少三家，以保持竞争和防范风险。

d、下一步广告策划公司考察内容：总人数、主要策划人员简历极其成功策划案例、公司主要策划方案、工作流程内容、创意水\*、\*面设计水\*、信息情报收集和分析能力、房地产行业策划经验、合作态度、工作流程内容、收费情况、企业规划等。

e、下阶段工作计划及11年工作计划方案确定后，根据工作计划方案制定推广方案。软性先行，硬性跟进。销售前五个月做一次以新都市区、与\*合作或企业形象等为主题的软性推广，可以考虑报纸、电视、电台等，方案待定。

3、日常工作

a、协助张经理对土地销售的跟进。

b、整合下一步开发公司运做的各项流程，并请总部企化部改进，以更加符合企业实际。

c、协助吴经理完成对包头市房地产市场调查方案的整合。

d、完成未完成的各类宣传资料的设计和制作。

e、加强并调整学习方向，让how大于what（因为通路略有所知）。

f、其他临时性工作作为营销部一员，做好本职工作是我对自己最基本的要求，我也深知领导对本人工作的期望，能在戴总、阎总及张经理的指导下做出些许成绩或对企业有所贡献，是我努力的方向和初衷。

**产品中级经理述职报告范文 第四篇**

尊敬的领导：

今年工作对我来说是重要的分水岭。每天重复着紧张繁琐的业务。\_\_银行的工作像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，在同事们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。以下是我的述职报告。

一、工作中的不足

由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：高桥商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

二、新的挑战

分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

三、提升工作效率

半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢同事们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作更加效率更加完美更加开心。往后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自我实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载!

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

**产品中级经理述职报告范文 第五篇**

尊敬的公司及项目部领导：

我在20xx年项目担任生产经理，这一年来主要分管项目部的生产组织、施工协调、安全管理工作。一年来，我本人认真地履行副职领导的各项职责，下面，我现在将一年来的工作情况做以述职，请各位领导和同志进行审议。

>一、全年工作情况

（一）明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产

20xx年对我来说是极不\*凡的一年，也是项目准备大干的一年。由于周边环境限制、降水施工、排水路由、交通运输、沈阳创城、地方关系协调困难等诸多不利因素的影响，始终制约生产的全面展开。面对困难，不等不靠，主动出击，积极采取措施，千方百计保证了施工生产的顺利进行，较为圆满地完成了各项施工生产任务。

1、强化生产准备的充分性。

针对项目周边环境、交通运输限制的实际情况，重点抓了施工前的组织准备、材料准备以及设备、施工机具准备。及时的组织技术、材料、预算等部门对施工方案进行敲定，明确了工期、质量、安全目标，为完成生产任务奠定了基础。

2、强化生产组织的严密性。

始终坚持周日生产例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定每个阶段的施工生产重点环节。坚持每天组织召开现场碰头会，切合实际的解决现场发生或存在的问题，针对每一个问题拿出合理的解决办法，确保了今年生产任务的完成。

3、强化生产计划的严肃性。

我主要抓了生产计划的执行和考核，对生产会议确定的各项目阶段性工期及节点目标任务，加大了督查力度，明确关键线路，突出重点，各个击破，取得了明显效果。20xx年3月开工后，克服了工作面狭小和交叉作业的限制车站上层中导洞开挖的同时，同时开始洞内桩施工，5月份车站上层所有暗挖导洞顺利贯通，10月份洞内桩施工顺利结束。在项目领导、监理处、公司的大力支持及地铁指挥部和各相关\*部门的大力帮助下，11月10日排水路由顺利完成并进行了试降水工作，项目于11月12日启动了车站下导洞竖井施工作业，在11月25日开展了大干60天的会议，掀起了冬季大干高潮，确保完成项目及公司目标，扭转了工程前期进度滞后的被动局面，树立了敢打善拼、勇挑重担的铁军良好形象。

4、强化施工管理文明的有序性。

在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，配合安全总监做好施工现场的安全文明施工标准，在沈阳市创城期间做到施工现场更规范、更整洁、更达标，通过对现场管理的常抓不懈，施工现场各个工作面均达到了文明施工标准，完全配合了\*创城监管部门的工作，树立了公司好的品牌与形象，受到了业主和沈阳创城办的普遍好评。

（二）加强安全管理工作，做到生产无事故。

坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；对暗挖人员、信号工等特种作业工人加强了安全教育，强化了全员的安全意识，不仅进行专业性安全培训，而且还进行普及性安全培训与学习；切实落实安全生产责任制，保证了项目部安全管理工作的\*稳运行。结合本标段实际情况，以暗挖导洞为安全重点，开展定期或不定期的专项检查活动，按照“四不放过”原则及暗挖十六字方针，严肃查处检查中发现的问题，分析原因，消除隐患，限期整改。

>二、加强自身廉政建设，牢固树立服务意识。

做为一名领导干部，我深刻认识到廉洁奉公、勤政工作的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该去的地方不去，不该做的事情不做，保持一名领导干部清正廉洁的本色。

>三、总结经验，加强学习，努力做合格的生产管理者

为了适应新形势、新任务、新工作的要求，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次。进一步提高相关的理论知识和实际管理能力，不断提高自我在工程建设方面的思想认识，用先进的工程建设知识武装自己，不断地从工程建设实践中发现问题，寻求突破，实现技术和管理创新。同时，我还从其他领导同志身长汲取优点和长处，弥补自身不足，努力做企业合格的管理者。

>四、存在的不足

这一年来，虽然在工作职责和目标有了一些进展和成效，但是还是发现了自身的不足，主要是：

1、政治理论学习还不够自觉，业务管理水\*还需进一步提高；

2、想把工作干好，但是有时候比较急躁，对事情考虑不全面，大局观意识欠缺，工作方法还要进一步改进，领导水\*和领导艺术还需加强。

3、加强与各个方面的沟通与协调。

由于水\*有限，在工作中难免会存在不足之处，恳请领导、同志们给予批评指正。在新的一年里，我将正视困难，团结同志，改进不足，使沈阳地铁四号线九标项目部的生产管理工作再上一个新的台阶。

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！