# 外派高管述职报告范文14篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-02-03

*外派高管述职报告范文 第一篇各位领导、代表、同志们：大家好!一年来，在上级部门的正确领导下，在机务中心全体同志的共同努力和支持下，我认真履行职责，恪尽职守，严于律己，扎实工作。通过正确领导、严格管理、规范行为等举措，使机务中心各项工作初步步...*

**外派高管述职报告范文 第一篇**

各位领导、代表、同志们：

大家好!

一年来，在上级部门的正确领导下，在机务中心全体同志的共同努力和支持下，我认真履行职责，恪尽职守，严于律己，扎实工作。通过正确领导、严格管理、规范行为等举措，使机务中心各项工作初步步入良性循环轨道。现就一年来，本人履行职责情况做如下汇报：

一、加强思想政治学习，提高政治觉悟。

认真学习贯彻执行党和国家的方针政策，切实落实劳动和社会保障工作的各项法律、法规和政策。通过学习，提高了政治觉悟和理论水平，加强了思想修养和自身素质。

二、履行职责情况及效果

(一)维护指标：节约成本，有的放矢，确保完成各项维护指标

(二)工程建设：加班加点，保质保量，建设安全优质高效工程

(三)组织管理：精心组织，寻求亮点，着力提高队伍整体素质

首先抓好机务中心整体建设，发挥党员战斗堡垒作用。作为一名基层干部，我首先要求自己以身作则，率先垂范，在同志中树立起良好的形象和较高的威望，在工作中，能够做到互相尊重、互相支持、互相信任、互相监督，明确职责，齐心协力，群策群力。针对我中心存在的工作“只求过得去的多，而求过得硬的少”，“工作被动、死搬教条的多，积极、主动的少”“带个人成见工作的多，一心为公、无私奉献的少”等不良现象，我从加强队伍建设入手，在全班组大力开展“三加强”(加强管理，加强培训，加强队伍建设)和“三实一讲”(想实事、谋实事、干实事、讲奉献)活动，着意树立“求真、务实、严谨、执著”的工作作风，全班组形成了“比、学、赶、帮、超”活跃局面!

(四)经营发展：

今年上半年，我国遭受了“非典”这场重大灾难的袭击，由于对该病致病原还未彻底了解，加之该病具有极强的传染性，直接威胁着人类的生命安全。我局也同时面临着固话的发展任务，本着对班组其他成员身体健康和生命安全高度负责的态度，我主动到发展最差的支局挂钩帮扶，深入老百姓家中，主动与被隔离的“外地返乡人员”及家属谈心，在挨家挨户宣传局里优惠安装电话的同时宣传“非典”的预防知识，以真诚打动了百姓，他们都主动帮助介绍村组的情况，为有的放矢的发展电话用户节约了大量的时间，最终与支局人员一起完成任务!

今年下半年，我局多项工程建设压在机务中心同志的肩上，外加上繁重的小灵通发展任务，好多同志都出现了消极情绪，并且，维护效果也呈现滑坡趋势。我看在眼里，急在心理，上要向领导要政策，下要挤出更多的时间挨个谈心，解决他们的思想问题，自己还要提前做好发展的表率作用。最终，在大家的共同努力下，全班组提前一个月完成局里下达的发展任务!

三、履行职责的不完善之处

(一)工维方面：方式、方法、策略单纯。有效资源、自身潜力没有充分得到发挥。

(二)管理方面：有时出现“只求过的去，不求过的硬”，管理时紧时松现象。

(三)自身方面：忙于具体事情太多，考虑、实施长远问题欠缺。

四、几点感受

(一)作为基层的干部要朴实、行的正、立的直，一心一意为企业谋生存求发展，关心爱护职工，维护集体利益，大家就拥护你。 反之，大家就反对你，一个不团结，没有凝聚力、向心力的企业或者班组自然就无法长久的生存与发展下去!

(二)机务中心是有一定基础和实力的，虽然有过一些失误，走过一些弯路，但机务中心的全体同志用自己的实际行动证明了它是一支坚韧、顽强、百折不挠的坚强队伍!

(三)企业生存靠发展，机务中心每个人也都很关心企业的经营发展工作，但特殊的岗位决定了发展小灵通不是机务中心的强项，建议领导能给予机务中心更多的机会，让机务中心有更多的时间做好后台的支撑工作!

最后表个态度：

如果组织需要我，我愿服从组织上的安排，“革命战士是块砖，那里需要那里搬”;如果组织上继续让我在机务中心工作，我将一如既往，与机务中心的全体同志同舟共济，携手奋进，共创辉煌!

**外派高管述职报告范文 第二篇**

下面就是我这一年来做生产主管的一些个人体验与心得。生产主管，简单地说就是公司内部的生产管理，按照公司生产流程，我具体进行了生产主管年度述职报告范文如下：

1、依据销售计划制订生产计划，配合品质经理的检验工作，以确保客户订单能够按时完成出货；

2、依倨生产计划制定物料需求计划，以保证在生产过程中不因缺料而停产；

3、结合仓库现有库存和车间最大生产能力制定月、周生产计划，并下达生产订单；

4、管理好生产工，监控生产订单完成生产进度，并向总经理汇报进度。

我觉得要想成为公司一各合格的生管员，必须做到以下三点：

首先，工作时必须做到四个字：认真细心。因为我们所做的物料需求计划和生产计划，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的的物料需求在某个地方出了差错，公司急用的物料没有请购，却请购了我们暂时不用的物料，那么必将造成该来的不来，不该来的却来了一堆。生产车间也会因为物料不足而停滞待料；又或者我们下达的生产订单没有按照出货日期排序，车间按照计划订单生产了暂时不出货的产品，而等着出货的产品却未能完成，这样到了出货日期不能按时出货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把生产效率提高到最高点。

其次，做为生管，必须要有坚定不移、不厌其烦的跟催精神。有人说：计划反正已经做了，东西到没到就不管我的事了。其实不然，要想成为一个好的生管员，必须要有坚韧、坚持的态度。计划是下了，但还要经常到仓库查看这些物料究竟不有没有到。倘若已经快到出货日期，而有的物料却还是没有按时到达，就一定要督促采购部门，并与供应商沟通，以保证生产计划能顺利进行。在这个过程中关键一点就是不要让计划与生产脱节，变成你计划你的，我生产我的，从而造成生产秩序的混乱。所以跟催物料是非常重要的。

最后，做为生管，必须要与各部门这间处理好人际关系。一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键之所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

回顾过去，虽然有了一些可喜的成绩，但同时也发现自身存在的不少问题。在工作中，有的时候开拓、创新意识不够，事业的发展需要不断地创新，但自己却总是求稳怕乱，在有些问题的处理上瞻前顾后，不够果断。另外在生产过程中出现突发状况时，有时却未能即时向领导汇报。针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自己的业务能力和管理水平。

**外派高管述职报告范文 第三篇**

在20\_\_\_\_年度中，本人担任机制公司钢结构分公司生产技术副经理，现对本年度各项工作进行总结，以更好促进今后工作。

一、政治方面及思想品德

在政治上，坚持党的领导，严格遵守党的纪律，并在实践中贯彻执行，不断提高自身政治思想素质。作为一名xxx党员干部，能够严于律已，遵守法律法规，并注重职业道德、个人品质的提高及学习中国优秀传统文化，树立正确人生观、价值观。

二、管理工作

1、生产管理

本人主要负责钢结构分公司生产、技术工艺及质量管理工作，本年度分公司较好完成了各项生产任务及生产指标，先后承担并完成新1、2号高炉钢冷却壁制作、6m焦炉炉柱生产、120吨大转炉技改、热轧二期工程、冷轧厂房建设及集团技改3000吨H型钢制作等任务，并取得良好成绩，1~3季度产量较去年同期有大幅提高，并创造1200吨月产量记录。

生产计划上制定产前准备流程，从人、机、料、法、环等方面提前实施生产准备工作，预见性的发现问题、解决问题，有效提升正式生产过程的效率及质量。

生产组织上，按建设工程项目管理模式，使计划切合实际，合理调配资源，提高生产效率，保证交货期;提出各项合理的生产管理方案及措施，如建立内部生产例会制，建立车间生产应急机制，生产中将决策、比较、检查、反馈及改进环节形成闭环等;

过程控制中实行全员参与，调整派工、进度检查机制，按看板管理模式，将作业计划与工序进度、物料信息、质量信息及待处理事项等由班组记录、公布并反馈，改变过去由调度员逐点统计、检查，效率低，班组被动受检、参与度低且积极性不高的局限，基本实现动态管理，使信息沟通顺畅、响应速度快，处理问题及时率提高。

策划调整生产现场工艺布局，各工序、设备按U型布局设置，实施流水作业，测算各工序环节生产节拍，实行定额管理。

2、技术质量管理

在分公司技术管理工作中实行项目攻关，利用机制公司钢结构学组为平台，充分调动各级技术人员、生产骨干才智，完善集体攻关，复杂工艺编制机制，成功解决各项技改工程中的现场技术问题，本年度完成钢冷却壁焊接工艺攻关、异形件数控切割工艺、广西铝业大型吊车梁焊接工艺攻关，船板认证焊接试验、1FC6系列电机座制作等技术攻关项目。

开展标准化作业管理，推行导师带徒活动，组织技术员、工人技师及班组长就现场技术问题，进行收集、分类、分析及事后总结，提升分公司技术队伍的整体水平;承担出口产品1FC6系列电机座的试制工作，组织项目组同志克服无制作经验、试制周期短等困难，分析图纸、编制工艺，设计工装，规划工艺布局，组织生产，试制成功，形成批量生产能力，每月为公司创造产值70万元。设备管理

整合自检、终检流程，将自检、专检、终检作为生产工序，纳入日常生产管理，按生产进度组织、调度，消除质检与实际生产脱节;细化质量指标的分解，将一次合格率作为主要控制指标，完善数据统计分析，有针对性的制定解决方案，通过固化作业标准，形成质量控制的长效机制。

3、绩效管理

完善分配制度，将产量、计划完成率、质量及成本作为工资考核主要组成部分，班组内部实行计件考核，班组长工资构成为:本班组产量工资占80%，20%按其他班组平均产量工资计算，促使班长做好本班生产工作同时，在生产工作中兼顾与相关上下道工序班组间的协作，形成关联利益关系，共同完成任务。

建立辅助管理人员工作评价机制，使各级管理、辅助人员围绕协助、指导班组完成生产任务，服务一线开展工作，其工作成果与分公司经营指标挂钩，接受班组的季度评价。

推行管理人员复合化，将生产调度、现场技术员、工艺员职责进行整合，统一合并为现场生产技术管理员，通过岗位竞聘择优录用，提升管理人员业务能力，促进分公司管理水平及办公效率。

三、专业、业务学习

1、在专业业务上积极钻研，主要学习企业管理、焊接工艺、数控加工、计算机软件设计及振动时效处理方面知识。并能应用于实际工作中。2、参加了集团青年干部培训班的学习，期间较系统的学习了企业科学决策、创新理论、企业文化建设及相关法律知识，使我对如何做好基层领导工作及在继续解放思想，以创新思维，系统的理念科学决策，科学管理企业等方面有了更深的认识，提高管理水平。

成为集团后备班干部的一年来，我所做的工作，无论成功、失败，作为经验积累都是收获，在今后工作中针对存在问题加以改进，提高自身业务水平，促进公司管理工作，为集团做出更大贡献。

**外派高管述职报告范文 第四篇**

【摘要】为加强对子公司的管理，维护母公司作为出资人的合法权益，保障资产的保值增值，不断规范和加强母公司对子公司委派或推荐的董事、监事（包括董事长、副董事长、董事、监事等，以下简称“董监事”）履职行为和流程的管理，对于完善母子公司管理体制，加强各子公司法人治理结构，正确贯彻母公司战略意图、防范子公司经营风险、促进母子公司协同发展具有重要意义。

【关键词】公司管理 出资人

一、董监事履职的意义

董监事作为母公司委派或推荐的股东方权益代表，应按照法律法规、公司章程及公司有关制度规定，贯彻母公司战略部署安排，行使法律赋予董监事的参会权、表决权、签字权、决策或监督权等权利，勤勉尽职的履行工作职责。董监事的勤勉履职有助于构建子公司内部权力制衡的约束机制，维护母公司合法权益，促进子公司建立和完善现代企业制度。

二、董监事的工作职责

母公司外派的董监事，必须具备良好的职业道德素质，具备所任职岗位业务素质，具备把握市场经济运行规律的前瞻、预测能力和决策、判断水平，同时还应当具备比较全面的财务、经营、法律、管理、所从事行业等专业知识。

董监事应履行以下工作职责。按章程在所任职公司参加重大事项决策，关心所任职公司的经营和发展，了解掌握重大经营决策及经营管理中或可能出现的重大情况，并以适当方式提出合理解决方案的意见或建议。维护股东方权益，检查督促相关股东会、董事会、监事会，即三会决议的执行，及时掌握子公司的安全生产、经营管理、资产、财务、计划、投资等方面的重要情况。在遇重大紧急事项的情况下，应按照相关法律和章程提请公司召开董事会，同时或事后立即向母公司报告。在股东会、董事会、监事会的相关工作中积极与其他股东方代表、董监事进行沟通。在提交议案、进行表决以及实施其他履职工作行为时，不得违反法律法规及集团母公司相关规章制度。

三、如何加强董监事履职行为的管理

（一）加强培训，提升董监事的履职意识和履职能力

董事会是子公司的经营决策机构，董事承担着大量的经营管理工作；监事负有对董事、高级管理人员履职的监督职责。一些董监事缺乏相应岗位要求的专业背景，在公司治理、决策、监督等方面的工作经验不足，履职能力有待进一步提升。母公司应加强子公司董监事培训，包括政治素质、职业道德的教育，组织对担任股东代表、董监事的人员进行相关专业知识的业务培训和学习交流，培训内容涵盖财务、经济、金融、法律、管理等专业知识，不断提升董监事的履职意识和履职能力。

董监事应于就职开始时制定本人履职工作计划，合理确定履职工作任务与时间，参加必要的学习、调研或其他相关工作时间。董事长应按公司法及公司章程的规定，定期或临时组织（或按公司章程规定委托他人组织召开）股东会、董事会，实施公司的部署和要求，与各股|方及董事沟通协调，规范公司法人治理结构。

（二）明确程序，规范董监事履职的流程

母公司组织相关业务部门、董监事对相关公司股东会、董事会、监事会议案进行审议，形成公司对相关议案的表决意见，组织股东代表、董监事按照公司意见出席会议，发表意见、进行表决或签署相关文件。

（1）母公司的全资子公司、控股子公司拟召开股东会、董监事会时应提前将议案上报母公司，同时发送公司董监事，董监事收到议案后应针对有关具体情况提出本人意见。

（2）收到会议议案和董监事意见后，母公司审批并研究确定母公司意见，并将最终意反馈至各董监事。董监事需根据母公司意见出席会议，审议、表决或签署相关议案。董监事出席会议时出现临时情况，致使未按母公司进行表决，相关董监事应及时向母公司报告，必要时提交书面报告进行说明。

（3）董监事应按时出席所任职公司的会议，不得无故缺席。因故不能出席时，应按规定向所任职公司办理请假、委托他人出席等手续，受托人出席会议时应出具授权委托书，所出具的授权委托书中载明委托人、受托人、委托事项、是否委托表决及表决意见，以及公司要求说明的其他事项等。

（4）母公司派到所出资公司的股东代表出席股东会需要持有母公司法定代表人签署的授权委托书，股东代表应依据相关授权书所列示内容审议并表决或签署相关文件。股东会现场临时增加或减少股东会议案时，股东代表未经授权不得予以表决，因特殊原因对未经授权的议案进行表决，应及时向母公司报告有关情况。出席参股公司股东会的股东代表应妥善保存会议资料，并在会议结束后及时将当次会议的文件或文件副本报送母公司。

（5）董监事应对会议通过决议的实施情况进行跟踪检查，在检查中发现有违反决议事项，应及时对公司提出质询，予以制止或要求纠正，必要时报告母公司。

（三）完善机制，加强对董监事的考核激励

母公司需要不断完善机制，加强对外派董监事的考核与激励。将薪酬与所派驻子公司利益增减情况相挂钩，同派驻公司的经营风险相挂钩，充分调动外派董监事履职的积极性。

董监事应于每年一季度之前，报送本人上年度履职工作报告，报告包括以下内容：①所履职公司名称、本人职务、专职或兼职；②所任职公司重大事项（包括股东方变动、股权比例调整、董监事变更、经营层变更、利润分配、重大投资、重大并购重组等事项）；③本人担任董监事的具体工作情况：董监事年度工作计划完成情况、所在公司实际履职的工作时间及主要工作，如参加会议、听取汇报、考察调研等；④审议通过议案的情况及议案的执行情况；⑤对公司规范治理，发展战略、重大经营决策等提出意见或建议；⑥公司经营管理层尽职尽责情况。

此外，母公司要加强对外派董监事的日常监督管理，对股东代表、董监事履职工作情况进行检查、记录、评价、反馈，落实子公司董事会和监事会的构建情况、董事会和监事会会议的召开情况、子公司经营运行情况等，确保母公司能够掌控外派董监事的履职任职情况。

总之，加强外派董监事工作是规范子公司治理、强化母公司管控、实现集团战略的一项重要工作，才能为企业实现中长期战略目标提供坚实的组织和制度保障。

**外派高管述职报告范文 第五篇**

xx年，我围绕市委、市政府确定的“重点招商年”工作主题，带领高速公路建设管理办公室全体同志，深入开展交通大会战，奋力推进高速公路项目建设，圆满完成了市委、市政府下达的年度目标任务。高速公路建设管理做到了规范化、制度化，高速公路建设管理各项工作取得了明显成效。下面，我就一年来述职述廉情况汇报如下：

>一、以人为本，狠抓班子队伍建设。

一是抓队伍和个人思想建设。带领全办职工认真学习党的路线、方针、政策，认真学习交通法律法规，认真学习高速公路建设管理业务。积极参加市交委中心组学习，写成了《以文化走廊建设为抓手，推进高速公路文化建设》的心得体会。对大交通、次枢纽建设有了清醒的认识。同时，利用业余时间，学习高速公路前期工作相关知识，总结地方协调工作中的经验教训，丰富提高自己。二是创新高速公路文化建设。坚持以“打造一流团队，提供一流服务，建设一流工程，创造一流业绩”为主线，积极培育“发展高速，造福人民”的核心价值理念，发扬“团结敬业、务实高效”的团队精神，踏踏实实干工程，兢兢业业抓管理，全面推进高速公路机关文化建设。

>二、突破难点，确保项目整体推进。

今年以来按照“科技高速、生态高速、人文高速、廉政高速”的建设理念，推进全市高速公路规划建设和管理。一是狠抓组织协调工作。坚持把协调施工单位、业主、市级部门和区县政府关系，搞好地方协调作为工作重点难点，一抓到底，常抓不懈，确保工程建设顺利进行。全年及时协调解决杆管线搬迁、线外工程纠纷等重大问题123个。二是狠抓目标管理。围绕市委、市政府年初下达的目标任务，建立了“年度计划，按月控制、按季度考核”的项目进度计划管理和目标考核机制；建立了主要领导亲自抓，科室负责人具体抓，专人负责落实的运行机制，做到了目标管理分工明确、责任到人，齐抓共管、上下齐动。对各项目标任务进行了细化和量化，明确了工作内容、时间节点、责任单位、责任领导、协同部门，并定期进行督查督办。全年高速公路项目完成投资建设任务亿元，占年计划的104%；乐自高速乐xx区连接线开工建设；乐汉高速、仁沐高速前期工作加快推进。二是狠抓质量管理控制。强化工程质量目标管理，签订工程质量目标责任书，把工程质量管理责任层层落实到项目，落实到人。全面推行“施工自检、专业监理、业主负责、政府监督”的质量保证体系，对工程质量进行有效监控。把质量问题处理在日常施工中，平时不留任何质量隐患。尤其在重要环节、容易出现质量隐患的环节和隐蔽工程，实行监理全过种程旁站，使工程质量全面达标，不留死角。xx年省市质量质监部门对乐雅、乐自高速公路质量进行了多次专项检查，总体情况较好。其中乐雅路的质量评比每次都是优，受到好评。三是狠抓工程安全管理。成立了安全生产领导小组，坚持谁主管，谁负责的原则，一级抓一级，层层签订了安全生产责任状；建立健全了安全管理责任体系，制订安全生产工作方案、应急预案等，定期进行安全生产专项检查，切实落实安全生产责任制度；各参建单位按总投资1%预算了安全工作经费，按相关规定配强配齐了专职安全员。坚持安全施工日提醒制度，坚持填写安全日志，坚持定期检查安全隐患，定期开展农民工安全培训工作。全年实现了安全生产“零事故”目标。

>三、牢记宗旨，争做廉洁自律模范。

作为办主要领导，我经常提醒自己，时刻以党的宗旨严格要求自己，树立正确的价值观，切实履行“一岗双责制”,把党风廉政建设责任制的各项要求落实到每一项工作中去。一是筑牢思想防线。廉洁自律是党的要求，是政治任务，是铁的纪律，是高压线，任何人不得跨越这道“鸿沟”，严格按照市交委廉政风险防控的有关要求，要求自己、警醒自己，增强廉政自律的自觉性。二是从严管理，建章立制，做到“用制度理事，用制度管人，做事讲规矩，办事讲程序”。市高速公路建设管理办公室自xx年1月成立后，制订了各科室工作职责，建立完善了质量目标管理责任制、进度目标管理制、安全目标管理制、职工劳动人事管理办法、固定资产管理办法、车辆管理办法、办公用品管理办法、接待管理办法、差旅费管理办法，会议培训借款暂行规定等，确保高速公路管理的规范性、系统性、科学性。加强学习教育和宣传，切实增强了全体干部职工的事业感和工作责任心，规范管理行为，增强专业素质，工作效率、工作质量、协调沟通、服务能力、管理水平等都得到了进一步的提高，行业形象得以提升。同时，落实专人负责督查、跟踪、回访，使各项制度得以不打折扣落到实处。高管办全年无一例安全责任事故、违纪违规、投诉事件发生，为高速公路建设环境的优化提供了有力保障。三是以廉洁自查的方式促进自身廉政建设。坚持廉政自律定期“回头看”，强化法制观念，营造团结、和谐的工作氛围。

过去的一年，虽然取得了一定成绩，但与组织和工作的要求仍然存在一定差距：一是高速公路建设管理的业务水平还需要进一步提高。二是地方协调的艺术水平还需要进一步提高。

**外派高管述职报告范文 第六篇**

银行高管述职报告参考

我于20xx年6月担任xx支行行长。任职以来，在省行营业部党委的正确领导下，我和班子成员认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，我和班子成员带领全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，实现了各项考核计划。至末，各项存款增长创出了历史最好水平，清收盘活工作完成了省行营业部下达的计划，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。下面就一年以来的工作进行述职。

一、 大力开展资金组织工作，各项存款年度增长创历史新高

机构整合后，照接省行营业部的要求，我行将在普阳街分理处开户的xxx公司划给xx支行，仅这一户就带走对公款10，000万元，所以从整合后的情况看，尽管划给我行5个分理处，但由于大户被划出，导致存款总量有所下降。如何壮大存款总量并再攀新高，是摆在我面前的一个亟待解决的问题。为此，我和班子成员始终把组织资金放在突出的\'位置来抓。

一是抢先抓早。配合省行营业部开展的新世纪之春储蓄优质服务竞赛活动，召开中层干部会议，积极部署落实，使我行第一季度的存款工作落得实、抓得早，实现了首季存款开门红的奋斗目标。为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育黄金客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，在几家银行争抢xx市财政局社会保障处这个大客户的情况下，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，存款余额始终达3亿元以上，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，我带病坚持工作，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛，把绿园区财政局和朝阳区财政局也动员到了我行，改变了客户结构单一的弊病，成为保障我行存款稳定增长的新客户。全行员工也围绕存款工作想办法、拉关系、动员了大量的存款。

经过全行上下的艰苦努力，我行20xx年度，各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达172，595万元，较年初净增48，422万元，超额完成考核任务，其中，单位存款达74，158万元，较年初净增17，003万元，完成全年净增计划的162%;储蓄存款余额达97，742万元，较年初净增长20，939万元，完成考核计划的144%，旬均增长14，720万元，完成考核计划的198%;外币存款余额达695万元，完成计划的194%，可以说，20xx年的各项存款再次涮新历史、创出新高。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。为我行创造了大量的效益。

二、 多策并举开展“双清”，不良贷款大幅下降

20xx年，经机构整合，平安分理处划归我行，仅这一个机构就划入我行不良贷款20，709万元，使我行的不良贷款骤然上升。所以，20xx年“双清”工作的压力是史无前例的。我和班子成员把“双清”工作拿到政治高度上去认识，并确立了“一般贷户不放过，大额贷户重点清、研究手续找抓手、理清关系全面清”的攻坚战略。

二是打响“双清”攻坚第三战役。在省行营业部组织的“双清”第三攻坚战期间，我们召开了第三战役动员会，会上，我代表党总支就“双清”工作中存在的问题，进行了剖析，并对如何打好攻坚战进行了全面部署。采取了旬监测、日分析、季考核的办法，收到了良好的效果。同时，我们实行领导问责制，11月份，下发了对五个“双降”较慢的分理处主任拟低聘领导职务的文件，规定如无正当理由，不良贷款下降迟缓的，正职降为副职、副职降为普通员工，以示领导班子的决心。

三是运用法律手段强制清收。主动与司法部门取得联系，求得理解和支持，构筑良好的维权环境。全行依法起诉案件11起，涉案金额5，445万元，维护了金融债权。

20xx年，全行的双清工作取得了明显成效，全年累计清收不良贷款8，553万元，完成计划的637%;盘活不良贷款3，251万元，完成计划的222%;保全信贷资产6，948万元，完成计划的276%。不良贷款余额按四级分类法划分，控制在31，449万元，按五级分类法控制在40，511万元，均达到了省行营业部下达的不良贷款控制计划。

三、 优化信贷投向投量、不断调整信贷结构

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。一是严格贷款条件，把好增量贷款投放关。在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户、有价证券质押、消费信贷的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户，并有重点地实行公关放贷。去年，我们通过公关放贷，向xx百货大楼集团股份有限公司投放贷款7000万元，全年累计发放增量贷款7202万元，通过优化贷款投向，贷款出现向优良客户集中的趋势。二是实施信贷退出机制，对一些夕阳企业，我们实行主动退出，退出劣质客户26户，退出贷款3,568万元，取得明显成效。

**外派高管述职报告范文 第七篇**

全年营业收入与20\_年同期相比基本持平，本年度如期收回收费站房和新墟土地两项租金收入。惠深（盐田）高速营运收入达为40,000万元，日平均收费金额万元，比去年同期增加幅度为％，超额完成年收费任务35,500万元的。继续按股东要求做好惠新公司增资扩股和惠盐公司股权重组等相关工作，争取尽快完成。

（六）存在困难和问题

1、惠深高速公路惠州段改扩建于20\_年12月31日全线完工通车，但至今尚未能完成，将影响股东投资收益；

2、增资扩股及惠盐公司股权重组工作推进工作缓慢，评估工作还没有实质性进展，影响公司下一步的工作推进。

四、20\_年工作谋划

新的一年，我将以全新的姿态投入工作，高效及时地为公司的发展铺路搭桥，冲锋陷阵，工作谋划如下：

1、继续按股东要求做好惠新公司增资扩股和惠盐公司股权重组等相关工作，争取尽快完成。

2、加强排查管控，做好疫情防控工作。强化安全生产和信访维稳工作，杜绝发生安全事故。

3、不断提高对运营公司的管控能力，加强预算执行管理和监督，努力实现节支降耗。

明年的工作任务将更加严峻及忙碌，我们会倍加努力，与各位同仁通力合作，为公司今后更加蓬勃发展，继续贡献自己x大的力量。

**外派高管述职报告范文 第八篇**

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责\_\_\_\_营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和\_\_\_\_中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到\_\_\_\_年11月18日，完成保费\_\_万元，完成全年计划的\_\_%，超额完成\_\_万元，并计划截止到\_\_\_\_年12月31日完成保费\_\_万元，计划超额\_\_万元。

今天，按照\_\_\_\_中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，\_\_\_\_年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与\_\_\_\_鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此\_\_\_\_营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代\_\_\_\_店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施， 在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在\_\_\_\_县人民心中树立起美好的大地保险形象。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高;二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

**外派高管述职报告范文 第九篇**

20xx年，是我就任xx酒店餐饮部总经理的第二年，也是xx酒店餐饮部连锁经营发展壮大的一年。在这一年里，我和酒店餐饮部执全委会成员在集团董事局的正确领导和社会各界的支持下，坚持以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳的经营理念，不断创新营销方式，进一步提高服务质量，致力酒店餐饮部的连锁发展和品位提升。通过全体xx酒店餐饮部人的共同努力，克服资金紧张、人员流动大、同行竞争压力加剧等诸多困难，酒店餐饮部的经营业绩稳步上升，连锁发展扩张战略稳步推进。在各位董事的领导下，xx酒店餐饮部人连续奋战三个多月，在20xx年3月6日隆重推出了xx第一家产权式酒店餐饮部xx酒店餐饮部，这是xx酒店餐饮部连锁发展战略上重要的一步。xx酒店餐饮部人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了董事长及各位董事的肯定和业内同行、社会各界人士的好评。

酒店餐饮部经营目前呈现出良好的发展趋势，以xx集团用心营造、至高致远的价值理念和企业品牌不断强化拓展市场。为使经营管理更趋合理和科学，促进xx酒店餐饮部持续长远的连锁发展，确保股东利益、增加员工收入、提升酒店餐饮部品牌服务，我深知责任重大。因此，我会一直为此而尽心、尽力、尽职的工作。现在，我向各位董事和同事述职，请予以审议。

>一、20xx年度考核指标完成情况

20xx年度酒店餐饮部营业收入计划为xx万元，实现营业收入xx万元，完成比例xx%，但由于应收帐款等因素的影响。考核收入完成比例为xx%，考核盈余完成比例为xx%。

>二、工作措施及存在的问题

1、抓管理，树形象;

20xx年xx酒店餐饮部以《董事局工作报告》为指针，严抓细管、开源节流，全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了董事局下达的各项工作。先后被xx市环保局评为绿色宾馆、被卫生局评为食品卫生a级管理单位、被xx市工商局评为消费者信得过单位，酒店餐饮部的品牌形象得到了业内同行的肯定和受到社会各界的一致好评，并按董事局工作报告要求完成分公司注册工作。

2、抓发展，强品牌;

xx大酒店餐饮部根据集团制订的依托房地产主业，做连锁发展的发展战略，在强抓管理的同时，不断推进连锁发展。通过努力，xx首家产权式酒店餐饮部xx酒店餐饮部于211月3月6日隆重开业。在xx店筹备过程中，酒店餐饮部人根据董事局及董事长的要求，降低投资成本，保证酒店餐饮部档次。投资额下降了，酒店餐饮部的档次并未下降，开业以后得到了社会各界和宾客的认可。xx店的定期开业，在xx酒店餐饮部连锁发展道路上有着里程碑式的意义，创造了xx酒店餐饮部业的几项第一。为今后的连锁发展奠定了坚实的基础，锻造了一支能吃苦耐劳的队伍。

3、抓经营，显成效;

餐饮部全年计划营业收入xx万元，实际完成营业收入xx万元，完成率为xx%。酒店餐饮部的营销活动开展得有声有色，厨部通过努力，在保留优质菜品的同时不断推出新菜。中餐大厅各种宴席不断，在宴席的接待、特殊节日的营销活动均取得了很好的效果。在20xx年的圣诞平安、狂欢夜活动中实现售票收入xx万元，比20xx年的xx万元，增加了xx万元，达到了预期的目的。

活动中心全年计划营业收入xx万元，实际完成营业收入xx万元，完成年计划的xx%。对迪美实行改制，由员工承包经营。根据市场规律，经酒店餐饮部研究报董事局批准，将运通旅行社进行转让，这两个部门从酒店餐饮部剥离出去，减少了酒店餐饮部的亏损点，利于酒店餐饮部的经营管理。

4、抓维护，降能耗;

世纪店已开业运营四年，设施设备的最佳运营阶段已经过去，进入了设备维修阶段。20xx年我们对中央空调主机、管路、空调末端进行设备维护、节能降耗，20xx年水电费为xx万元，比20xx年的xx万元节约xx万元，这是非常难得的。

5、做三定，控三费

年初，根据董事局的布置，认真做好人员三定，即定编、定岗、定薪。20xx年定编2xxx，年末实际在岗人数为18xxx，比定编少2xxx。通过定编，使各岗位工作量不断饱和，工作效率得到了有效提升。按年初制订的三费标准我们不折不扣的进行落实执行。对各部门低值易耗品、办公用品的领用严格按定额标准领用，定期召开成本分析会，对经营和管理成本进行分析，让成本意识深入员工心中。

6、抓安全，保秩序;

20xx年的安全保卫工作是值得警醒的一年，对突发安全事件缺乏警惕性，在后期的工作中严格加强防范，确保酒店餐饮部的安全保卫工作。在湖天一色店筹备中，几乎包揽了后期绝大部分设施设备的搬运工作。

7、抓培训、备人才;

酒店餐饮部在连锁发展中，人才需求加大。我们通过各种途径强化员工培训，组织全体员工学习最新酒店餐饮部管理教材、服务规程。对在岗员工实行在岗培训，实行送出去、请进来的培训方法强化培训。全年外派员工外出学习2xxx人次，组织集中学习4xxx次，外请教师培训xxx。酒店餐饮部内部实行了轮岗制，对管理岗位进行不定期调整，让他们得到充分锻炼，提高管理水平与管理能力。

8、存在的问题：

⑴、信息沟通渠道欠通畅，部门与部门之间的联系有待加强;

⑵、上菜速度慢客人投诉意见较大，程序有待优化;

⑶、员工个人的综合素质及对客服务意识有待提高;

⑷、工作流程的规范有待加强，对员工的培训力度还有待于提高;

⑸、突发事件的处理预案不完善，应变能力有待加强。

>三、工作体会

1、需要尽快提高综合竞争力;

20xx年，xx即将新增的酒店餐饮部有王府大酒店餐饮部、康年大酒店餐饮部、华天大酒店餐饮部，这些大型连锁酒店餐饮部以及跨国酒店餐饮部管理公司的进驻，xx酒店餐饮部业将面临着一次新的变革，规范化、集团化发展才是我们在竞争中的立足之本，提高我们的产品质量，夯实我们服务技能是当务之急。

2、不断的贯彻和发展企业文化;

企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承集团的核心价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证企业规范、健康发展。

3、提高企业融资能力;

现阶段酒店餐饮部的连锁发展对资金提出了更高的需求，如何扩大融资渠道、解决酒店餐饮部连锁发展所需资金问题是20xx年工作的重点。

4、搞好后勤服务解决员工后顾之忧;

坚持以人为本、以诚待人的企业文化和核心价值理念，努力改善员工食堂的伙食，加强对宿舍的人性化管理，管好图书室和小卖部。本着服务好员工的目的，为湖天店的员工送餐、用车接送上、下夜班的人员。以实际行动温暖人心，让员工感受到酒店餐饮部领导对员工的关心和重视。酒店餐饮部经常组织员工开展系列活动，既丰富了员工的业余生活，又增强了企业的凝聚力，为员工提供了一个展示自我的平台。

>四、20xx年度工作计划

1、根据集团公司工资、奖金、津贴管理制度，完善酒店餐饮部绩效考核办法，在执行中真正起到奖勤罚懒的作用，进一步加强酒店餐饮部的日常经营管理，为酒店餐饮部连锁发展培养和储备人才。

2、按照集团董事局下达的各项经济指标，将任务分解到各个部门及负责人，并与工资、奖金挂钩。20xx年计划完成经营收入xx万元，实现考核盈余xx万元。

3、加强对连锁发展的探索，制订连锁管理章程，形成连锁经营模式。

4、增加新的经营增长点，按照资金就地平衡的原则，年后筹划装修会同店并在8月8日开业。

5、加强企业文化建设，竭尽全力完成董事局下达的各项任务，进一步提升企业的市场竞争力，把握机遇，迎接挑战、开拓市场。

**外派高管述职报告范文 第十篇**

20xx年，是我们营销部迎接挑战的一年，也是我们营销部开拓进取的一年，面对纷纭复杂的证券市场形势，我们营销团队在总部与营业部的领导下，迎难而上，大胆创新，攻坚克难，拓展业务，使业务工作实现了新的突破，作为营销部负责人，我认真贯彻执行上级下达的各项方针政策，始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，较好地完成了公司下达的各项指标任务，现将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

>一、深入学习，加强思想建设：

本年度1月至9月，本人任职于电脑部经理兼客服部副经理，10-12月任职于市场营销部经理。一年来，面对工作的换任，本人能及时的调整心态，并且积极的摄取新职位的重点以便能好的胜任本职工作。在思想上，我一直保持着先进的观念，并且能于上级领导保持一致，而且能够自觉的通过学习，提高自身的政治理论思想素质，做到率先垂范，当好团队领头人。在工作上，我能严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导、团结同志，以脚踏实地的工作作风和认真负责的工作态度，加强交流，做到取人之长，补己之短。在学习上，我始终坚持“多听、多看、多问、多想”，除了平时抓紧时间学习有关业务知识外，还积极参加积极参加我公司组织的各项学习活动，真正的做到了用自己的实际行动提升服务能力和实践本领。在管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心，保持了融洽的工作气氛，形成了和谐、默契的工作氛围。

>二、务实基础，积极做好本职工作：

今年，面对各种财政政策的转变，证券市场也会风起云涌。在如此复杂的形式下，我积极适应新的变化，本年度，我主要做了以下工作：

一是广纳精英，加强培训，务求培养全方位人才：本年度，我公司共举行7次大型招聘会，并且通过这些形式的招聘，共吸收xx新人，为公司的发展奠定了一定的基础。

二是加大培训力度：一是通过各种营销技巧的培训，加强营销人员技巧能力方面的提高。二是通过多种形式的活动开展专业技巧方面的培训。三是通过对公司产品方面的了解，积极制定新的营销方向和目标。四是积极开展执业证书年检后续的培训。通过这些形式的培训，我们营业部人力的配置投入以及培训整体计划的合理安排及实施已经初步形成系统化并有所成效。

>三、20xx工作思路：

虽然在今年取得了一定的成绩，但是仍旧寻在这一些不足，明年，我将从以下几方面着手，加大工作力度：

1、思想政治方面：在明年，我会继续加大学习力度，争取吸收更多的专业理论知识，并且积极关注把握任何有关经济政策的动向，争取将团队带向另一个高峰。

2、团队建设方面：一是营业部继续走团队化建设的道路，因为营销部目前刚刚初步完成团队的构架，所以稳定团队构架及做大做强团队是团队建设的下一阶段任务的重中之重。

二是继续做好人员建设：在公司薪酬改善及不断提高福利待遇下，为了引进并且留住优秀人员，我们将加大营销部人员引进，并进行优胜劣汰的机制，争取在稳定中发展壮大我营销团队。三是加强团队合作建设：目前我营销部是以单打独斗，单兵作战发展客户为主，从而造成了团队人员新老不接，级别断层。在20xx年，我们将建立合作机制，构建以老队员带新队员，以新队员接老队员的合作发展的局面。

3、营销任务方面：本年度营销部整体业绩完成情况不够理想，为了能顺利完成明年目标任务，我部门将做到以下几方面：一是继续加大与银行渠道的合作力度，并以日常的三管开发来保证公司金融产品的营销任务，变被动为主动。二是继续挖掘与银行的各项业务的深入合作，把握一切机会，实现共赢局面。三是坚持多渠道发展的方向，继续尝试走出去营销的团队建设，坚持多渠道开拓，达到营销与宣传双效果并进。四是加大IB业务的营销力度，开发新渠道打破困局。

总的来说，20xx年以来，在我公司的领导的指导监督下，我的工作取得了较好的成绩。但是与新时期的工作要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我将继续加强学习，掌握做好工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把工作提高到一个新的水平，争取获得新成绩，作出新贡献。

**外派高管述职报告范文 第十一篇**

一、生产能力显著提高。

经营指标呈攀升态势。20xx年，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（件），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（件），吨，产值万元；加工配件25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。20xx年，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20xx年年末，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。

**外派高管述职报告范文 第十二篇**

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自06年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

>深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

>努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

>严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：喊破嗓子，不如做出样子，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

>不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的\'力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。最新20XX年保险公司工作述职报告（3篇）最新20XX年保险公司工作述职报告（3篇）。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

>业务发展的基本情况以及存在的问题。

年初，在分公司确定的一个目标，两个坚持，六个关键的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费万，有效增员人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：这个保险咱们又不能办啊？我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了?。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

>工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

>下一步的打算和努力方向

业务方面，我们必须要痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为08年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，08年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：人心齐，泰山移；多增员，多举绩。因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取08年营销人员总数达到名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。08年，我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20XX年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

**外派高管述职报告范文 第十三篇**

一、20xx年度考核指标完成情况

20xx年度酒店餐饮部营业收入计划为万元，实现营业收入()万元，完成比例()%，但由于应收帐款等因素的影响。考核收入完成比例为()%，考核盈余完成比例为()%。

二、工作措施及存在的问题

1、抓管理，树形象;

20xx年\_\_\_酒店餐饮部以《董事局工作报告》为指针，严抓细管、开源节流，全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了董事局下达的各项工作。先后被\_\_\_市环保局评为绿色宾馆、被卫生局评为食品卫生a级管理单位、被xx市工商局评为消费者信得过单位，酒店餐饮部的品牌形象得到了业内同行的肯定和受到社会各界的一致好评，并按董事局工作报告要求完成分公司注册工作。

2、抓发展，强品牌;

大酒店餐饮部根据集团制订的依托房地产主业，做连锁发展的发展战略，在强抓管理的同时，不断推进连锁发展。通过努力，\_\_\_首家产权式酒店餐饮部xx酒店餐饮部于211月3月6日隆重开业。在x店筹备过程中，酒店餐饮部人根据董事局及董事长的要求，降低投资成本，保证酒店餐饮部档次。投资额下降了，酒店餐饮部的档次并未下降，开业以后得到了社会各界和宾客的认可。店的定期开业，在\_\_\_酒店餐饮部连锁发展道路上有着里程碑式的意义，创造了酒店餐饮部业的几项第一。为今后的连锁发展奠定了坚实的基础，锻造了一支能吃苦耐劳的队伍。

3、抓经营，显成效;

餐饮部全年计划营业收入()万元，实际完成营业收入()万元，完成率为()%。酒店餐饮部的营销活动开展得有声有色，厨部通过努力，在保留优质菜品的同时不断推出新菜。中餐大厅各种宴席不断，在宴席的接待、特殊节日的营销活动均取得了很好的效果。在20xx年的圣诞平安、狂欢夜活动中实现售票收入()万元，比20xx年的()万元，增加了()万元，达到了预期的目的\'。

活动中心全年计划营业收入()万元，实际完成营业收入()万元，完成年计划的()%。对迪美实行改制，由员工承包经营。根据市场规律，经酒店餐饮部研究报董事局批准，将运通旅行社进行转让，这两个部门从酒店餐饮部剥离出去，减少了酒店餐饮部的亏损点，利于酒店餐饮部的经营管理。

4、抓维护，降能耗;

世纪店已开业运营四年，设施设备的最佳运营阶段已经过去，进入了设备维修阶段。20xx年我们对中央空调主机、管路、空调末端进行设备维护、节能降耗，20xx年水电费为()万元，比20xx年的()万元节约()万元，这是非常难得的。

5、做三定，控三费

年初，根据董事局的布置，认真做好人员三定，即定编、定岗、定薪。20xx年定编2xxxx，年末实际在岗人数为18xxxx，比定编少2xxxx。通过定编，使各岗位工作量不断饱和，工作效率得到了有效提升。按年初制订的三费标准我们不折不扣的进行落实执行。对各部门低值易耗品、办公用品的领用严格按定额标准领用，定期召开成本分析会，对经营和管理成本进行分析，让成本意识深入员工心中。

6、抓安全，保秩序;

20xx年的安全保卫工作是值得警醒的一年，对突发安全事件缺乏警惕性，在后期的工作中严格加强防范，确保酒店餐饮部的安全保卫工作。在湖天一色店筹备中，几乎包揽了后期绝大部分设施设备的搬运工作。

7、抓培训、备人才;

酒店餐饮部在连锁发展中，人才需求加大。我们通过各种途径强化员工培训，组织全体员工学习最新酒店餐饮部管理教材、服务规程。对在岗员工实行在岗培训，实行送出去、请进来的培训方法强化培训。全年外派员工外出学习2xxxx人次，组织集中学习4xxxx次，外请教师培训。酒店餐饮部内部实行了轮岗制，对管理岗位进行不定期调整，让他们得到充分锻炼，提高管理水平与管理能力。

8、存在的问题：

⑴、信息沟通渠道欠通畅，部门与部门之间的联系有待加强;

⑵、上菜速度慢客人投诉意见较大，程序有待优化;

⑶、员工个人的综合素质及对客服务意识有待提高;

⑷、工作流程的规范有待加强，对员工的培训力度还有待于提高;

⑸、突发事件的处理预案不完善，应变能力有待加强。

三、工作体会

1、需要尽快提高综合竞争力;

20xx年，即将新增的酒店餐饮部有王府大酒店餐饮部、康年大酒店餐饮部、华天大酒店餐饮部，这些大型连锁酒店餐饮部以及跨国酒店餐饮部管理公司的进驻，酒店餐饮部业将面临着一次新的变革，规范化、集团化发展才是我们在竞争中的立足之本，提高我们的产品质量，夯实我们服务技能是当务之急。

2、不断的贯彻和发展企业文化;

企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承集团的核心价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证企业规范、健康发展。

3、提高企业融资能力;

现阶段酒店餐饮部的连锁发展对资金提出了更高的需求，如何扩大融资渠道、解决酒店餐饮部连锁发展所需资金问题是20xx年工作的重点。

4、搞好后勤服务解决员工后顾之忧;

坚持以人为本、以诚待人的企业文化和核心价值理念，努力改善员工食堂的伙食，加强对宿舍的人性化管理，管好图书室和小卖部。本着服务好员工的目的，为湖天店的员工送餐、用车接送上、下夜班的人员。以实际行动温暖人心，让员工感受到酒店餐饮部领导对员工的关心和重视。酒店餐饮部经常组织员工开展系列活动，既丰富了员工的业余生活，又增强了企业的凝聚力，为员工提供了一个展示自我的平台。

四、20xx年度工作计划

1、根据集团公司工资、奖金、津贴管理制度，完善酒店餐饮部绩效考核办法，在执行中真正起到奖勤罚懒的作用，进一步加强酒店餐饮部的日常经营管理，为酒店餐饮部连锁发展培养和储备人才。

2、按照集团董事局下达的各项经济指标，将任务分解到各个部门及负责人，并与工资、奖金挂钩。20xx年计划完成经营收入()万元，实现考核盈余()万元。

3、加强对连锁发展的探索，制订连锁管理章程，形成连锁经营模式。

4、增加新的经营增长点，按照资金就地平衡的原则，年后筹划装修会同店并在8月8日开业。

5、加强企业文化建设，竭尽全力完成董事局下达的各项任务，进一步提升企业的市场竞争力，把握机遇，迎接挑战、开拓市场。

**外派高管述职报告范文 第十四篇**

提高服务水平，精心组织，注重实效，做好办公用品的购置和发放工作；安排好车辆调度、使用和管理，积协调解决业务用车的需求，做到严把车辆维修审核关，全年行车运行无安全事故，保障业务部门工作顺利开展。做好后勤服务，使职工以更饱满的精神状态投入到生产工作中；认真做好各部门工作会议的组织和服务，提供优质的保障出色的工作， 受到领导和同事们的普遍肯定。

积开展多种形式的安全主题活动，不折不扣的落实安全主体责任，多措并举进行安全知识宣传。组织公司主要负责人和管理人员参加多种安全培训班，开展办“20\_年消防安全演练”活动，通过张贴安全生产宣传画、微信转发安全生产知识、组织观看警示教育片等一系列的安全宣传教育活动，使安全生产意识深入人心，让全体员工都掌握安全处理技能。树立“安全第一、预防为主”的安全理念，为实现安全零问题出谋划策。强化安全监管力度、严格落实“一岗双责”，深入开展各项安全生产大检查活动，取得一定成效，顺利实现本年度无安全生产事故的目标。

深入贯彻落实惠州市XXX疫情防控工作要求，精心组织，仔细排查和登记。落实专人负责，确保公司各项防疫措施有效落实。购买防疫物资，为员工保驾护航，投入资金万元，采购一次性医用口罩万只、体温枪2个、消毒水15桶、医用酒精70瓶。坚持每日在办公区域开展消杀工作。落实疫情防控工作，全面掌握员工动向，摸清底数。严格执行公司本部人员和来访人员查看粤康码、行程卡和测量体温登记工作。

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！