# 城市经理日常工作计划范文(实用11篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-02-15

*城市经理日常工作计划范文1尊敬的各位领导，大家好：我叫××，任××公司××部经理，主要负责各个车间的技术、质量和安全生产工作。一年来，我严格执行××总经理的各项生产经营管理工作的工作部署和要求，全力做好助手和参谋角色，求真务实，勤勉敬业，全...*

**城市经理日常工作计划范文1**

尊敬的各位领导，大家好：

我叫××，任××公司××部经理，主要负责各个车间的技术、质量和安全生产工作。一年来，我严格执行××总经理的各项生产经营管理工作的工作部署和要求，全力做好助手和参谋角色，求真务实，勤勉敬业，全面完成了各项安全生产管理工作的既定工作目标。现按照年度述职方案要求，就××年主要工作汇报如下，请各位领导批评指正：

实现安全生产零事故;实现产值××亿元，利润××万元;研发新产品6种，新增产值××万元，新增利润××万元;完成技改项目××项，培养机长××人;半成品一次交检合格率达到××%，提高了××个百分点，成品一次送检合格率达到××%，提高了××个百分点，成品出厂合格率100%;实施成本控制目标管理，主要××、××材料消耗量降低××%，执行××材料折价置换措施，置换××材料××吨，节省材料购置资金××余万元，创收××余万元;清理库存××万元，节省利息××万元;完成X类X项管理提升，安全生产各项管理工作日趋规范和严谨。

一是××产品生产主导地位的确立促进了公司知名度的快速扩展和品牌美誉度的有力提高，证明了技术创新和产品研发是公司核心竞争力提升的重要途径。部门经理述职报告4篇汇集。二是深入实施管理提升战略是推动公司持续快速发展的坚强保障，我们进度管理、质量管理、成本管理和部室职能转变等各项新举措产生了更高效能。三是职工年代和工作观念的差别决定着我们各项工作结果的优良中差，职工队伍的执行力建设、整体技能提升和行为观念的有效统一是开展各项工作的重要前提。

一是现场管理及日常督查需进一步加强;二是专业人才匮乏，信息采集封闭，产品研发及更新有待提高;三是队伍的素质技能建设需进一步提高，规范统一的工作观念和技能培训应成为今后工作的重点。

①力争实现××、××产品产值××亿元，利润××万元;力争实现××产值××万元，利润××万元。 ②全力做好××、××扩建项目的基础建设及设备的安装调试工作，确保××年××月××日前达产达效。③着重操作、机械、电气设施、财物和交通安全，严格落实安全防范措施，确保实现安全零事故管理目标。④统一核算流程，提升定额标准，发掘全员潜力，实现科学调度，确保产能高效产出。⑤实施全程控制，提升操作技能，加强流程、设备改造和技术创新，严格目标管理，实现半成品、成品一次送检合格率达××%以上，成品出厂合格率确保100%。⑥实现××材料实耗量X-X%的新增节约，参照比重、可生产长度及价格三项参数，实现××材料的最低化消耗。⑦以××系列产品的.持续研发和品质提升为主，力争实现产值××万元，利润××万元。

我的汇报完成，谢谢各位领导。

范文二：

尊敬的各位领导、同事们：

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领××销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在×厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到 箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送《××企业报》、《宣传画报》等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%;二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为

客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构;二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家!

**城市经理日常工作计划范文2**

各位代表、同志们：

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的`新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

XXX

**城市经理日常工作计划范文3**

我叫XX，现担任XX加油站经理职务。在经营部的正确领导和大力支持下，认真贯彻落实党的十八大精神，以强化内部管理，坚持文明经营、诚实守信、客户至上的服务为宗旨，以确保加油站安全生产无隐患，巩固和扩大销售效益为目的，勤奋学习，与时俱进，不断创新工作方式，积极开拓工作思路，认真钻研业务，切实履行职责。通过全站职工共同努力，我站在站容站貌，规范服务，经营水平等方面都有了较大的提升和改善，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况述职如下，恳请各位领导、各位同事批评指正，以期在今后的工作当中加以改进，做的更好：

一、经营情况

今年以来，面对竞争加剧的市场环境，作为负责人,我带领加油站全体员工紧紧围绕经营部下达的目标任务，抢抓机遇，争先创优，迎难而上，想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送，有效发动员工想办法、出主意，扩大业绩。在经营管理模式上，要求班组员工巩固进站加油顾客，通过社会关系就近寻找客源，发展小额配送客户，成效比较理想，先后为XX等工程用油进行小额配送服务活动，弥补了零售销售总量的不足。全年实现柴油销售XX，汽油销售XX，合计XX。

二、思想情况

一年来，我坚持政治理论学习不放松，特别是认真学习了党的十八大精神，带领全站员工深入贯彻集团公司、分公司和经营部下达的各种文件，紧密结合我站实际，扎实领会经营部的工作思路，积极贯彻执行经营部的销售方针，在思想上、行动上始终和经营部保持完全一致。在实际工作中，以高度的政治责任感，一丝不苟地履行自己的岗位职责，充分利用业余时间刻苦学习油品知识、润滑油知识、消防知识、便利店销售管理知识，牢固树立做好本职工作的决心和信心，不断培育和巩固事业心与责任感，努力增强服务意识和大局意识，不断完善自己，力争使自己成为一名合格的加油站经理。

三、工作情况

四、安全工作

我站始终把安全生产摆在各项站务工作的第一位，严格按照劳动纪律和岗位制度办事，站经理负总责，各岗位值班员具体抓落实。坚持预防为主、防消结合、加强教育、群防群治的原则，组织员工学习各项安全管理制度，重点围绕“为什么我要安全、“我的安全责任是什么”、“我如何保安全”、“如何落实谁主管谁负责安全责任制度”等问题开展讨论，增强员工的安全意识和自我防护能力。自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为。生产上通过齐抓共管，营造全体在岗员工关心和支持加油站优质服务工作的局面，从而切实保障我站安全生产和财产不受损失。在油品销售中，要求员工必须身着工作服上岗，严禁员工直接往塑料桶内加注汽油，要求摩托车必须在指定区域加油，要求车辆必须熄火加油，力促员工的每一个动作都符合相应的操作规范。还经常开展消防器材使用知识培训，定期进行演练。由于我们在工作中尽职尽责，今年我站没有发生一次事故苗头，员工没有任何违背安全操作的行为。

事物的发展总是在推陈出新，在取得一定成绩的同时，在实际工作中，我自身仍然存在一定的不足，比如说在精细化管理工作中做的还不够。

在今后的工作中，我将着力从以下几方面去提高：

一是加强学习，继续提高思想觉悟、工作能力和管理水平;

二是继续在经营部的领导、支持和监督下，积极开发新客户，加强市场占有率，努力提高销售量;

三是抓好安全工作，管好油品损耗，做好客户资料及客户意见的收集工作;

四是加强账务账表管理，做到及时、准确、完整。

天时人事日相催，冬至阳生春又来，新的一年，新的起点，我决心在数量、环境、优质服务、人员素质上多下功夫，带领站内员工，苦练内功，全方位参与市场竞争，牢固树立中油品牌，为企业做出新的、更大的贡献。

**城市经理日常工作计划范文4**

各位尊敬的领导、同事们：

20xx年的工作已经告一段落，回顾这大半年来的工作，在集团公司各位领导和同事的支持与帮助下，按照集团公司的总体要求，我以积极的态度对待各项工作任务，较好地完成了自己的本职工作。现将半年来的工作情况向各位作一个汇报：

一、应履行的工作职责

1、全面主持办公室的工作，并向董事长和总裁负责。

2、负责制订集团公司和办公室的各项工作计划及月计划。负责审核、检查各部门工作及公司计划的落实情况。

3、负责集团公司各种会议的准备、组织、记录以及督查会议贯彻落实情况。

4、负责集团公司文件的起草、打印、审核。

5、积极协助领导处理各种事务，为领导出谋划策，排忧解难，把领导人从繁琐的日常事务中解脱出来，以便他们集中精力抓全局、抓政策、抓大事。

6、抓好总部人员的政治理论学习和政治思想工作，提高团队精神。加强世雄集团机关作风的管理，展示世雄集团的精神风貌。

7、抓好世雄集团企业文化的完善、提升工作，扩大世雄集团对外宣传，增强世雄集团在社会的知名度、赞誉度和信誉度，树立企业形象。

二、半年来，我紧紧围绕岗位职责，完成了以下八方面的工作

1、集团公司的文书工作

草拟综合性文件和报告，负责办公会议的记录、整理，并传达会议精神;配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度，基本完成了《湖南世雄集团员工守则》和《湖南世雄集团暂行管理条例》的编写，推动了公司运作的制度化、规范化、程序化。

2、档案管理

在xxx同志的配合下，认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和各种资料归档工作;

(1)重新建立了员工花名册和员工档案(主要包括个人基本信息表、身份证复印件、学历证复印件、小一寸照片、驾驶证复印件、个人职业技术等级证书复印件、职务变更审批表、个人奖惩记录、年度考核记录、个人年度工作总结)。根据12月20日的统计数字，目前共有员工209人，其中集团公司24人，建筑公司8人，物业公司47人，经纪公司12人，世雄大酒店118人，本科以上学历3人，大专学历8人。建筑公司包括挂靠人员在内，共有高级工程师2人，工程师33人。应该说公司的人才结构有了很大改善，员工整体素质获得了很大的提高，为世雄企业的发展奠定了坚实的基础。

(2)重新整理了各种工程档案

按“湖天新苑”、“学府花园”、“都市春天”、“绿海明珠”、“阳光华庭”等7个小区分类整理档案，每一类放一个柜子，能做到快速、准确的提取档案。

3、考勤、卫生制度

建立健全考勤、卫生制度，并使之成为一项长期坚持的制度。 “湖南世雄集团机关爱岗敬业签到查岗制度牌”和“湖南世雄集团机关卫生作风检查考核评比牌”的设立，规范了员工的工作行为。

4、人才招聘

根据领导的指示和各部门的人才需求，我拟制了招聘方案，在集团公司网站和怀化人才网上公布了需求信息，长期在网上招聘我们公司需要的各种人才，并建立了人才储备库。当然收获也是很大的，招聘到了工程部经理邹治平同志、建筑公司技术总工梁文同志，还有一大批保安、售楼员等优秀人才。在招聘工作中我也发现这样的问题：有些部门急需大量某类专业人员，而另这类专业人员的招揽渠道有限，在特定岗位和时限内，招不到合适的人，出现供需矛盾。这迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。一个切实可行的解决办法就是建立公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后

**城市经理日常工作计划范文5**

xx年的钟声马上到来，下面对一年来的工作学习情况进行汇报，请评议。

我是工程项目经理，我的职责是完成公司下达的各项任务和履行合同义务，监督合同执行，处理合同变更，把项目各方统一到项目目标和合同条款上来，主要负责项目的工期，质量，安全等项目管理。在公司领导的支持和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出施工生产管理，以提高队伍素质为重点，以强化管理为手段，抓好项目管理工作，支持党组织抓好思想政治工作和党建工作，加强自身的道德品质修养，使我项目部员工的思想政治素质不断提高，管理工作不断进步，较好地完成了各阶段施工生产任务。

工程是公司在建的最大的单体工程，我作为项目负责人面对重重困难，施工迎难而上，克服了等诸多困难（如资金紧张，物资，人员较少等等）施工进度按项目部制定计划完成。

1、积极采取的措施，精心组织、精心管理，进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制。通过##工程两年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部设立一名专职安全员，将安全工作提高到了前所未有的高度，取得了省级文明工地的称号。质量方面，绝不放松，强化施工过程控制，设立了专职质检员，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、提高生产效率，降低生产成本

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。主体施工阶段达到六天一层的速度。

3、文明工地建设

继续加强现场文明施工管理，专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，洞内道路干净整洁，在渗水较大，无轨运输的情况下随时都可穿皮鞋进洞。各种设备物资标识齐全，堆放有序

4、及时总结，及时调整

项目部定期组织进行安全、质量、环水保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

5、注重自身修养，努力做好表率。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。不断丰富知识，提高工作能力。认真履行岗位职责，精心做好本职工作。严格约束自己，力求做到公平公正。自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，办公条件因陋就简，控制奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”的原则。

自己虽然做了一些工作，但与上级领导的的要求和岗位职责相比，还有不小的差距。

分析其原因：

（1）进度压力大，造成人工、材料、机械设备投入过大。

（2）面对的业主比较苛刻，项目管理需不断完善。

（3）资金紧张、环境恶劣、造成材料成本加大。

以上说明我的工作力度还不够，这些需要在今后工作中改正。

**城市经理日常工作计划范文6**

尊敬的领导：

今年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。

二、客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。

三、开拓思路，勇于创新

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在工作中为自己交了一份满意的答卷。

**城市经理日常工作计划范文7**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

第二部分、工作中存在的不足和个人的一点感受

20xx年，我主要负责的WLAN和小灵通网络维护两项工作，基本完成了全年目标，但是，在整个维护过程中，我也存在着很多的不足：首先，工作作风不够细致，特别是上半年，基本很少到分公司现场进行学习和交流，导致发出的正式文件与分公司实际情况差异较大，没有完全发挥一个省公司技术管理人员应该起到的作用；其次，技术钻研不够深入，特别是对WLAN网络以及EVDO网络的研究，没有深入下去，仅仅满足停留在表面，缺乏深度和广度；还有就是写作能力不强，特别是PPT和各类图表的写作能力，离部门领导的要求相距甚远。

在20xx年的工作中，上述不足之处是我需要重点加强的方面，也是我努力提升自我素质的重要方向。

**城市经理日常工作计划范文8**

经理工作的完成往往需要具备长远的目光，毕竟除了完成自身的工作以外还要考虑到负责部门的发展，所以我在往年的工作中能够重视对部门的管理，无论是工作经验的积累还是管理水平的提升都是我尽职尽责的表现，我也很重视领导的指示并以此作为自己工作的准则。

思想上迫切成为优秀的管理人员并重视工作的完成，我明白想要让底下的员工认可自己在工作中的努力，那么便需要自己足够优秀才能够在工作中有所作为，因此在我担任这个职务以来便追求思想上的进步，在我看来只有具备崇高的理念才会热衷于为集体事业而奋斗，因此我很重视对理论知识的学习并以此来指导自己的工作，而且我也关心企业的发展并对部门工作进行部署，希望通过自身管理水平的提升来促进企业的发展。

工作中则注重个人能力与管理水平的提升，一方面我在成为经理以后依旧在工作中严格要求自己，我明白自身工作能力不够优秀的话则很容易面临被淘汰的危机，而且至于对自身职责有更多了解才能够更好地对部门工作进行安排，毕竟我也是从基层员工努力做到现在的岗位，因此我能够理解基层员工工作的不易并重视这方面的管理。另一方面则能够意识到自身缺乏管理经验的问题从而积极向其他经理请教，了解其他部门的管理模式并从中认识到自身的不足，而且通过简单的借鉴也能够对目前的自己产生积极作用，所以我对部门架构进行了重组并完善了管理制度。

尽管目前的我在工作中的表现还稍显稚嫩，但由于能够积极主动地完成领导安排的任务从而取得了不少进展，对我来说这种工作中的积极性是职场发展中不可缺少的，而我也能够时刻调整好自身的状态从而投入到部门建设之中，无论是为了自身的发展还是管理好所在的部门都需要认真做好工作，而我也严谨地做好本职工作并改善了自身存在的不足，我也将继续秉承这种工作态度从而投入到部门建设之中。

肩负着部门管理的职责让我很重视自身工作的完成，总之我会努力成为优秀的企业经理从而在能力方面得到领导认可，我也会通过工作中的表现证明自己不会辜负领导的信任，希望在今后的工作中能够为企业发展带来更多贡献。

**城市经理日常工作计划范文9**

蒙牛城市经理述职报告

铺市铺货达成方法

网点类型分析：针对宜春市场存在差距的渠道主要是SS4批发零售、SS4街边零售、SS8 中小学周边网点三个渠道。

产品类型分析：存在差距较大的产品主要是真果粒、功能奶、果蔬、花色奶。

达成方法

目标分解到人：目标分解到线路、分解到人，做到责任明确，区域明确，网点明确。

日追踪：10月30号在网点初步铺市情况摸底后，对差距量进行分解，分解到人，到每 天铺市数量，做到每天晨会追踪。

进店方式：结合公司的拼箱铺市费用，陈列费用和促销活动费用，小店拼箱进店，冰 柜陈列；大店签订陈列协议，保证进店品项数量和整箱陈列数量。

市场走访：阶段性全面走访，检查市场铺市铺货达成的真实性。

单包陈列架投放：结合拼箱铺市进行单包陈列盒投放。

团队奖励：继续执行检查达标的奖励方案，提高业务人员的积极性。二、11-12月工作规划2、重点工作规划--传统通路老日期产品处理从11月开始,每月的第一周规定为产品回收周,由城市经理业 务主管亲自带队,对市场所有的老日期产品进行排查回收,凡未 在规定时间内回收回来的产品,一经发现,按零售价对所属业务 员进行处罚 第一阶段：11月1日——11月7日 目标：将8月（含）前产品全部回收完毕 第二阶段：11月25日——11月31日 目标：将10年9月（含）前产品全部消化完毕 第三阶段：12月15日——12月25日 目标：将10年10月（含）前产品全部回收完毕， 集中在各大卖场利用元旦的有利时机，做特价或捆绑销售处理二、11-12月工作规划2、重点工作规划---传统通路渠道精耕 社区热卖及牛奶下乡

社区热卖及牛奶下乡：时间：11月10日 12月31日 时间：11月10日—12月31日 场次：共计28 28场次 主题

场次：共计28场次 主题：航天品质 飞月梦想市场 宜春 A类乡镇数量 1 B类乡镇数量 13 单月执行场次 14 合计两月场次 28形式：社区热卖与试饮（礼品买赠、产品买赠） 形式：社区热卖与试饮（礼品买赠、产品买赠） 目的：特价消化部分老日期产品， 目的：特价消化部分老日期产品，调整新鲜度。

——人员数量 统一服装（果蔬酸酸乳）、分工明确、不低于4 人员数量

）、分工明确 ——人员数量：统一服装（果蔬酸酸乳）、分工明确、不低于4人/场； ——产品数量 针对新品做集中推广，全品项，整件数量不低于100 产品数量

100件 ——产品数量：针对新品做集中推广，全品项，整件数量不低于100件； ——其他要求 条幅、喊话器、其他要求

——其他要求：条幅、喊话器、试饮器具等 追踪与评比：按月度进行评比， 追踪与评比：按月度进行评比，针对执行效果好的人员给予奖励二、11-12月工作规划2、重点工作规划---传统通路渠道精耕 年终订货会

年终订货会：春节前终端客户因要囤积烟酒等过节产品， 春节前终端客户因要囤积烟酒等过节产品，普遍资金紧 如何提前将他们手中的现金收取， 张，如何提前将他们手中的现金收取，是春节销量达成 的关键因素之一， 的关键因素之一，宜春订货会方案二、11-12月工作规划2、重点工作规划---现代通路渠道精耕店类型 数量 品项构成 白奶（ 白奶（5个）：利乐包（6个-纯奶250ML、1000ML、高钙250ML、低脂高钙 ）：利乐包（ 利乐包 纯奶250ML、1000ML、高钙250ML、250ML 250ML 250ML、脱脂奶） 250ML、脱脂奶） 新养道（(4个):低乳糖250ML、新养道低脂低乳糖250ML 新养道珍养250ML 低乳糖250ML 250ML、250ML、新养道（(4个):低乳糖250ML、新养道低脂低乳糖250ML、新养道珍养250ML、RKA LKA 32新养道双蛋白 高端奶(4个 高端奶(4个)

(4 特仑苏利乐包250ML（纯奶、低脂、有机奶、醇纤）； 特仑苏利乐包250ML（纯奶、低脂、有机奶、醇纤）； 250ML 花色奶（ 花色奶（3个）：利乐包（3个-麦香250ML、核桃250ML、红枣250ML）； ）：利乐包（ 利乐包 麦香250ML、核桃250ML、红枣250ML）； 250ML 250ML 250ML 真果粒（5个）：康美包250ML（椰果、草莓、黄桃、芦荟、猕猴桃)； 真果粒（ ）：康美包250ML（椰果、草莓、黄桃、芦荟、猕猴桃) 康美包250ML 酸酸乳（11个）：酸酸乳利乐包（ 酸酸乳（11个）：酸酸乳利乐包（7个)、果蔬酸酸乳（4个）； 酸酸乳利乐包 果蔬酸酸乳（严格按照现代通路店型铺货标准进行铺货，及时下单组织品项要货， 严格按照现代通路店型铺货标准进行铺货，及时下单组织品项要货，保 持门店单品合理库存二、11-12月工作规划2、重点工作规划---现代通路渠道精耕省办 市场 门店名称 客户类 型 LKA LKA LKA LKA RKA RKA 批复堆 头数量 3 4 4 3 4 3 21 现有堆头 数量 3 4 4 3 4 5 23 特仑苏 真果粒 白奶 乳饮料 新养道 混堆 1 1 1 1 1 1 6 1 5 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 6 1 1 4 1 1 2 1 1 赣南 宜春市区 国光超市 赣南 宜春市区 青龙超市 赣南 宜春市区 青龙高科 赣南 宜春市区 加贝超市 赣南 宜春市区 洪客隆超市 赣南 宜春市区 步步高超市 合计现代通路堆头在数量达标的\'基础上， 现代通路堆头在数量达标的基础上，将现有堆头按品类陈列 标准进行标准化陈列，做到物料齐全，陈列规范， 标准进行标准化陈列，做到物料齐全，陈列规范，步步高新 增堆头一个11 15日前达成 11月 增堆头一个11月15日前达成二、11-12月工作规划2、重点工作规划---现代通路渠道精耕门店名称国光超市 青龙超市 青龙高科 加贝超市 洪客隆超市 步步高超市 面包区陈列 收银台陈列 冷风柜陈列目标数量 1 1 1 1 1 1现有陈列 1 1 1 1 1 0目标数量 1 1 1 1 1 1现有陈列 0 0 0 0 0 0目标数量 1 1 1 1 1 1现有陈列 0 1 0 0 1 1各超市面包房及收银台未达成多点区域在11月30日前全部达成，达成 方法：区域 收银台 面包区 陈列产品 真果粒 果蔬、真果粒、果蔬、新养道 早餐奶、早餐奶、小纯 达成方法 小展架整箱陈列、小展架整箱陈列、小挂架单包陈列 直接陈列、直接陈列、自制小货架陈列二、11-12月工作规划2、重点工作规划---现代通路渠道精耕项目 培训 目的 方法及内容 排期 考核迟到10元/次，考试 不及格10元/次。

提高对产品的熟 课堂式，通过提问，考 悉，对企业的归 试加深印象。产品知识、每月培训1次， 属感，增强凝聚 企业文化、沟通技巧。激情叫卖高峰时间不叫卖20元 提高单店销量， 配备扩音装置，每天人 每天2-4小时。/次，18-20时必须叫 吸引消费者注意。

流最高峰进行2-4小时。  提高在岗时间， 增加销量。

上下班用卖场固定电话 报道，不在奶区填写服 务卡。

上班时间不在岗又没 主管及城市经 有填写服务卡，20元 理随时抽查。

/次，旷工100元/次。在岗率评比促销员评比前3名各 按月对出勤、陈列、销 提高员工积极性。

每月评比一次， 奖励150，100，50。

量完成率进行评比。后3名考核100元。

二、11-12月工作规划2、重点工作规划---现代通路形象店制作门店名称 国光超市 步步高超市 青龙超市 洪客隆 青龙高科 合计 门店类型 LKA RKA LKA RKA LKA 制作区域 电梯处/收银台/冰柜 电梯处/收银台/ 户外大牌, 户外大牌,上下楼梯 户外广告/冰柜/电梯处/ 户外广告/冰柜/电梯处/货 架卷帘 店中店 户外广告/冰柜/ 户外广告/冰柜/货架卷帘 计划制作元素 乳饮料 特仑苏 花色奶 白奶 花色奶 预计费用 40000 40000 40000 50000 30000 00

二、11-12月工作规划

2、重点品项规划-特仑苏操作规划 重点品项规划传统通路：对于通路20网点进行筛选，选择200家销售意愿强 烈的网点进行登记备案，进行拓展，要把特仑苏销售网点拓 展，作为一种资源来使用传统通路特仑苏销售要求：规范销售 规范陈列 物料使用 严禁在未备案门店中进行销售 必须使用特仑苏专架进行陈列 门店第一陈列位置 必须有对应产品的价格牌使用、小货架、小地堆必须配有形象视觉使用针对投放的特仑苏拓展架，保持住的每个每月给予业务员5元 钱的维护费，丢失一个按50元/个进行考核,引起业务员的重 视,使拓展架能够真实保留住,引起业务员的重视,切实发挥作 用二、11-12月工作规划 2、重点品项规划-特仑苏操作规划 重点品项规划现代通路

现代通路：1、首先确保6个现代通路的6个高端奶堆头数量，达到6个1形象工程的打 造与展示要求，打造高端形象 2、规范品牌推广员话术，对不符合公司要求的人员进行更换，继续执行 对特纯、特低、醇纤元/件,有机能2元/件的提成激励 3、每月选一周，强力打造高端产品氛围，同时结合礼品买赠来带动销量门店名称 国光超市 青龙超市 青龙高科 加贝超市 洪客隆超市 步步高超市 客户类型 LKA LKA LKA LKA RKA RKA 特仑苏 1 1 1 1 1 1 6合计

二、11-12月工作规划2、重点品项规划-合力推广---返利及特价 合力推广---返利及特价 合力推广--活动产品 现代通路 特仑苏、真果粒、果蔬、新养道 特仑苏真果粒购买一提赠送礼品一份 新养道果蔬现代通路定期特价促销 传统通路 针对小店季度返利（11-12月份） 月度销售10提-20提 月度销售21提-50提 月度销售50提以上 返利元/提 返利元/提 返利元/提二、11-12月工作规划2、重点品项规划-合力推广---团队激励 合力推广---团队激励 合力推广--每月针对品项销量任务，进行分解，目标到人，以主管为单 位计算达成，凡达成总体目标任务量的区域，业务员每人奖 励300元， 同时对各品类提成进行调整

酸酸乳提成业务员5‰（原先3‰ ),促销员元/件 果蔬、真果粒、新养道提成业务员1元/件（原先）， 凡是酸酸乳没有达到月度平均任务完成率的区域，酸酸 乳提成全部取销，并按相差量元/件进行考核

**城市经理日常工作计划范文10**

本人自3月10日抵达长沙直营部后，通过快速适应长沙市场环境，服从公司的领导，克服了长沙市场的各种困难，终于使长沙直营部的各种历史遗留问题逐一解决，办事处的运做逐渐正常化，销售已经开始在提升，市场正在整体好转；现就我下市场后所做的工作及长沙直营部的相关工作情况和问题向公司领导汇报：

1、工作的接手：我三月10号到达长沙后，前城市经理黎明的是非常的不配合工作，加上前期长沙的管理制度的空白，对其的约束力不够，所以我刚来时的工作的阻力是非常的大，在这里我要感谢我的上级领导对我工作的支持，使我在接受过程中克服一个又一个的困难和阻力，因为我前面对卖场比较熟，加上办事处的同事对我欢迎和接受，所以前面我在没有要黎明到场的情况下，对卖场所有客情进行拜访，使卖场的工作顺利移交；另外在我到来后，通过对业务人员的协同拜访，使业务人员的心态稳定，黎明的离职基本上没有造成什么影响；

2、前期工作的整正：因为前期黎明的心态的变化，以及公司对其约束力不够，致使整个卖场的工作基本上停滞，家乐福的进场被搁置，家润多的工作被搁置；旺和和通程系统的销售工作被搁置，销售状况很不理想，春节的销售时机完全被耽搁；办事处受其影响，业务人员的信心完全丧失；卖场的终端表现非常的差；在这样一种状况下，在前期的促销计划的执行完后，我立马对整体工作进行计划，组织资源进行促销，三月末旺和系统的八宝粥和涂层饼的配套促销，使我司充分的利用了卖场的促销资源，我司在卖场的陈列同时有两个以上的特殊陈列展示，有效的提升了我司的品牌和销量，恢复了卖场对我司的信心，我司有效的控制促销货源，资源性的利用，有效的改善了同卖场的客情关系；通程万惠前期因业务人员的沟通不到位，致使我司的八宝粥的促销资源没有得到充分的利用，卖场的促销执行大打折扣，促销陈列不尽人意，销售很一般，卖场对我司的态度可谓是无所谓了；业务人员的沟通难度大大加大；我在同业务人员的协同拜访后，帮助其进行关系的缓和，后又在与采购部进行沟通后，使该系统的关系得到改善，主管对我司的态度有些改观；但系统的销售有待提升；

3、新品的上市：来长沙后我发现长沙终端的产品结构存在问题，品类多，但单一的品类面较窄，这样公司的产品资源被稀释，单品类的影响力不够；正好公司在四月初有新品上市，于是我制定了直营部的产品结构体系和终端的价格体系；特别是新品的供价根据卖场的实际情况在公司原来的基础上有所递加，使公司的毛利空间增加，对我司的终端操作更加有利；新品的产品结构主要结合长沙直营部原来的产品结构的缺陷进行了互补考虑；在产品结构和价格体系出来后，我立马组织了与卖场进行新品的进场洽谈，由于准备充分，新品的进场都比较顺利；特别是通程万惠快速完成进场，并且为公司争取了3个单品上DM的免费午餐，为公司节省了1500元的费用；

**城市经理日常工作计划范文11**

1、75后,统招本科以上学历,10年以上房地产开发经验,有一二级联动/文旅项目操盘经验;

2、专业功底扎实,熟悉康旅类产品开发流程,熟悉规划、投资开发、营销、工程、运营、财务、人力等各个业务,精通其1-2个业务板块;熟悉房地产开发、旅游运营相关政策和要求,熟悉房地产项目开发、管理、施工全过程,有独立主持文旅项目开发项目的经验;

3、具有丰富的商务谈判技巧,出色的沟通、应变能力,对文旅市场有敏锐的洞察分析能力、项目筛选能力和开发统筹组织能力;勤勉、务实、廉洁、良好的个人素养和领导魅力;

4、人选要有雷厉风行,快节奏的风格,强有力管理力度。

公司总经理岗位职责

直接上级

董事长

直接下级

财务部部长、人力资源部部长、技术部部长、经营部部长、安全质量部部长、办公室主任、各项目部长、分公司部长。

本职：领导执行、实施董事长的各项决议，完成董事长下达的年度经营目标；领导制定、实施公司总体战略，带领公司健康发展；领导公司各部门建立健全良好的沟通渠道；负责建设高效的组织团队；领导直接所属部门的工作。

主要职责与工作任务:

1、领导执行、实施董事长的各项决议:全面领会董事长的各项决议资料及其重要好处、组织实施董事长的各项决议；对各项决议的实施过程进行监控，发现问题及时纠正，确保决议的贯彻执行。

2、实施公司的总体战略:组织实施集团公司的发展战略，发掘市场机会，领导创新与变革。

3、根据董事长下达的年度经营目标组织制定、修改、实施公司年度经营计划。

4、建立良好的沟通渠道:负责与董事长持续良好沟通，定期向董事长汇报经营战略和计划执行状况、资金运用状况和盈亏状况、机构和人员调配状况及其他重大事宜；领导建立公司与客户、供应商、合作伙伴、上级主管部门、政府机构、金融机构、媒体等部门间顺畅的沟通渠道；领导开展公司的社会公共关系活动，树立良好的企业形象、领导建立公司内部良好的沟通渠道。

5、主持、推动关键管理流程和规章制度，及时进行组织和流程的优化调整、领导营造企业文化氛围、完善企业识别系统，塑造和强化公司价值观。

6、主持集团公司日常经营工作:负责公司员工队伍建设，选拔中高层管理人员；主持召开总经理办公会，对重大事项进行决策、代表公司参加重大业务、外事或其他重要活动；负责签署日常行政、业务文件、负责处理公司重大突发事件，并及时向董事长汇报、负责办理由董事长授权的其它重要事项。

7、领导财务部、人力资源部等分管部门开展工作:领导建立健全公司财务管理制度，组织制定财务政策，审批重大财务支出；领导建立健全公司人力资源管理制度，组织制定人力资源政策，审批重大人事决策。

权力和职责：

权力：

对公司经营方针和重大事项的决策权

对董事会经营目标的推荐权

对副总经理、财务部长的人事任免推荐权及其它员工的人事任免权

对公司各项工作的监控权

对下级之间工作争议的裁决权

对所属下级的管理水平、业务水平和业绩的考核评价权

董事会预算内的财务审批权

职责：

对公司年度经营计划、费用预算及计划和预算的实施结果负全面职责

对因经营管理失误造成的重大损失负领导职责

对公司经营决策失误造成的损失负责

对提交的报告、报表、决定的准确性、及时性负责

对所签署的合同、协议负责

公司违法经营所应承担的相应职责

考核指标：

营业额、利润、市场占有率、应收账款、重要任务完成状况、预算控制、关键人员流失率、全员劳动生产率、安全生产率、领导潜力、决定与决策潜力、人际潜力、沟通潜力、影响力、计划与执行潜力

业务中心总经理/城市总经理(理财端·宝鸡) 乾道锦鲤管理顾问(北京)有限公司 乾道锦鲤管理顾问(北京)有限公司,乾道金管家,乾道锦鲤,乾道锦鲤 技能要求:

财富管理,基金理财,投资理财,资产配置,团队管理,客户开发

岗位职责:

1、负责城市理财端的一切事务管理,搭建、管理整个财富体系;

2、负责开发拓展财富管理客户,向客户提供专业理财规划与投资建议;

3、负责销售理财公司产品,根据客户需求提供量身定做的理财建议及规划;

4、负责进行所辖业务中心的人员招募与甄选、辅导与管理;

5、负责配合市场部开展各项推广活动,并为客户提供详细的解释和说明;

6、负责带领理财团队,通过对客户高质量的拜访扩大业务机会;

7、负责管理和控制理财团队的业务活动,并提供专业的辅导与训练;

8、完成工作报告及相关的业务汇报工作。

职位要求:

1、本科及以上学历,营销、管理、金融等专业优先考虑(理财业内精英可放宽学历限制);

2、5年以上金融从业经验,有至少带过20人以上团队的工作经验;具有优秀的团队管理能力,能带领团队完成销售任务;

3、金融背景知识丰富,有银行/券商个人理财产品营销经验者及高端客户资源者优先考虑;

4、具有良好的客户沟通、人际交往及维系客户关系的能力;

5、具备自我约束、激励并勇于承担、完成目标责任的能力,能在一定的压力下胜任工作;

1、根据市场规定的市场开发与拓展管理规定、制度，开发与拓展高端用户群体和渠道，进行商务的谈判;

2、负责拓展营销政策方案的制定;

3、负责开发与拓展信息收集、分析信息、编写市场合作方案，同时对市场合作预期进行前瞻性预测;

4、负责线上线下市场维护与管理，同时回访意向合作渠道客户和潜在合作客户;

5、负责线下合作客户的评估、转化情况、合作客户要求的确认，以及合同的起草、审核、签订等完成后的后期跟踪;

6、负责所辖地区所有合作意向客户的资料收集、整理、并建立档案;

7、制定部门绩效任务及提出制定，定期主持会议，总结工作进度;

8、完成每一阶段工作任务以及上级要求的其他工作;

销售部经理岗位职责

1、严格服从销售部和总部的统一指挥，执行其工作指令，一切管理行为向销售部负责;

2、严格遵守总部的各项管理制度，认真行使总部给予的管理权力，杜绝一切越权事件的发生;

3、做好销售假管理工作。开拓销售思路，扩大业务渠道。严格遵守总部的销售价格政策和计划和指令，在总给予的价格权限范围内，力争扩大销售市场占有份额，增加公司收入，提高经营利润;

4、抓好人事管理工作。慎重的用好总部赋予的人事管理权力，认真行使分店管理任免推荐权，普通员工的奖惩和调任决定权;负责做好员工和分店主管的考察和考评工作;定期组织分店主管总结评比会议;及时传达总部有关工作精神;做好认真深入细致的制度管理教育工作，提高全体员工的工作用心性和自觉性;;

5、严格把好财务关。认真履行对总部的义务，承担职责。执行总部财务管理制度和财务工作计划指令，决不超越总部所规定的财务管理权限;严格控制费用支出，杜绝不合理的费用发生;逐渐推行成本核算管理，做好财务管理的基础工作，定期组织清仓盘点，做到账账、账物、账据、账卡、账款、账表六相符。

6、负责抓好上海总仓库的管理工作。定期检查仓库物资的保存和管理工作，协调各分店与仓库之间的协作和配合工作;

7、负责本区域产品的售后服务及维修管理工作。认真执行客户接待制度和做好投诉事件物处理工作，抓好客户档案资料管理工作，提高维修工的上门服务工作质量和维修技术水平;

9、确保总部资金的安全，严格按规定办理现金的收付和保管。切用现金支付和开支，需按总部下达的总部备用金管理制度，杜绝用货款抵扣备用金规经理签字方可支付;严格执行总部备用金管理制度，杜绝用货款抵扣备用金现象的发生。

10、负责下属各部门维修材料领用和消耗英文版管理工作。负责本区域低值易耗品定期盘点核对。

11、负责上海区域内的财务核算和资料经济职责制的核算及考核工作。定期编制财务报表，定期进行销售活动分析，找出销售过程中产生的问题，及时向总部提出改善意见;

12、负责做好市场信息的汇总整理工作。定期向总部提交市场信息和行情分析报告;

13、负责及时编制年季月度销售统计报表和货物进销存统计报表，做好销售统计管理基础工作，建立健全各种销售统计原始记录和统计台账;

14、根据顾客要什么买什么的原则，负责及时迅速地掌握分店要货动态，合理地组织协调商品配送工作;

15、认真做好员工的后勤服务工作。关心员工生活，定期组织员工有益的业余活动，提高企业的凝聚力;

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！