

2023年邮政公司总经理述职报告(精选6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

邮政公司总经理述职报告篇一

尊敬的领导：

作为公司经理，我在今年的工作中制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施；制订并落实好公司的各项规章制度；合理设置本公司的`组织机构；积极践行集团经营理念，创造良好的工作、生活环境，培养员工的归属感，提升企业的向心力、凝聚力、战斗力；处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题；审核好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在处理对外关系时，既要维护公司利益，又要树立公司良好的社会形象，现对本年度工作进行述职报告如下。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，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，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我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，用

积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我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，让一切有用之人为公司所用。

员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造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快速的提升。

在公司中，我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，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

接下来的工作，我要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

邮政公司总经理述职报告篇二

领导，同志们：

大家好！

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。

20xx年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值xx亿元；招揽任务xx亿元；全年人均劳动生产率达到xx万元；员工年均收入xx万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

- 1、认真学习公司精神，在实际工作中深刻领会公司精神深刻内涵，创新发展。

2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。

人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。

一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。

作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的'敏锐感觉，

使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。

招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。

自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企

业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

邮政公司总经理述职报告篇三

董事局各位董事：

大家好！是贸易公司成立以来最为艰难的一年，深受农行改制影响，业务断断续续，授信额度大幅下降。严重的资金瓶颈、短缺的资源就像枷锁扼住了我们的咽喉，得不到一丝喘息的机会。在这困难的情况下，我们xx贸易却未有丝毫胆怯，

面对问题迎难而上，全体员工团结一心、众志成城，在xx总公司、尊敬的董事长及各位董事的大力支持和帮助下，让我们能顺利渡过了，并超额完成全年任务！

回顾xx年的工作，在具体运作方面，有以下几大措施：

（一）面对银行系统改制，迅速调整战略，全力兑付银行信誉，确保资金正常运转。

是我集团公司主要支持银行xx农行改制的一年，全年形势跌宕起伏，先是农行主要领导全面换届，人事大调整，银行信贷业务基本停止，只还不贷，以达到“淘汰一批、保留一批，支持一批”的目的，接着农行整顿各项业务，按规范化要求，先后进行了抵押物清理（要求两证同时到位，重新评估抵押物价值），承兑真实性大检查，授信额度合规清理，市分行自身审批额度减小，提高保证金额度、按期续存保证金等等，农行的改变让人眼花缭乱，衍生出的问题层出不穷。

而贸易公司承兑正处在风口浪尖上，首当其冲受到最直接伤害。银行的每一次行动都带给我们巨大的震撼，每个要求都像套在脖子上的枷锁。因为不能正常出票，资金只还不贷，几乎将我们推进了绝境。由于授信额度大幅度减少，保证金不断增加，让我们流动资金减少一大半。面对艰难险境，贸易公司并没有被此压倒，我们积极调整战略，将兑付银行信誉变成压倒一切的工作重点，确保资金正常运转。通过实施销售资源，压缩库存、配货销售，暂停重庆、化肥部部分业务等措施，成功达到了资金正常运转，确保了我公司在银行的信誉。我公司全年兑付承兑（略去），新办承兑（略去），无一笔承兑逾期，保持了农行aa信誉。

（二）调整经营策略，发挥资源优势，强化资本运作。

面对资金大幅度减少的事实，我公司迅速调整经营策略，尽可能做到少花钱、不花钱做好生意。将市场部业务列为的主

要业务，积极发挥资源优势，将华侨集团、洪发、智达、材料厂、陈其刚等十几家企业发展成我们的网络客户，实行先收款后发货，做活无本业务。同时，对各货场的具体业务，我们积极发挥xx品牌优势，通过配货方式赊欠他人实物，让我们做好了“无货”生意，对占用资金量大、周转时间长的业务，如重庆型材、化肥部尿素，都给予暂停，通过以上预收、赊欠、暂停三种方式，我们将资金使用发挥到了极至。尽管资金因银行影响而减少，但业务量比仍有提高，实现销售收入xx亿元，超额完成了董事局下达的xx亿任务。

（三）巩固钢厂与我公司关系，确保位居第一的资源优势。

厂家资源是钢材贸易的前提。目前，我公司拥有水钢、新钢、涟钢、冷钢四大主要钢厂资源，这么好的资源基础是我公司全体同仁8年来艰苦奋斗的成果，并已成为我们的无形资产和核心竞争力。因此，巩固钢厂与我公司关系，确保位居第一的资源优势仍是我们工作中的重要内容。为了进一步增进了解、加深感情，我们借七一建党活动及圣诞、元旦长假契机，邀请主要领导来xx指导工作并游览凤凰。通过这些努力，我们与厂家关系明显加强。在各钢厂度钢材订货会上，分别与涟钢签定吨/月、新钢吨/月、冷钢吨/月、水钢吨/月的年度销售协议，该量位居xx第一，为我们07年工作打下坚实基础。

（四）销售能力进一步巩固，销售方式更具特色，销售量仍居首位、

销售是从事贸易工作的核心□xx钢材市场并不乐观，销售形势严峻。先是毅能公司在材料厂设立货场，接着是势力强大的大汉集团挺进xx□还有三级钢市场的普及化，这让本来就激烈的钢材市场充满更多硝烟。面对这个硝烟战场，我们没有畏惧，凭借着xx良好的企业文化，我们团结一心，分工合作，各负其责，走工地、跑市场、融资金、要资源……业务能力得到进一步加强。而销售方式也向买断价格和批量销售发展，

颇具特色。经过共同努力，我公司全年销售钢材9万余吨，仍居xx销售首位，并涌现出很多优秀团队和人才，如：

颜兴东率领的材料厂货场仍是一支独秀，月销售量达4000余吨，稳坐xx货场销售第一的宝座；张华更是驾驭黔东分公司，长驱直入、神出鬼没，以灵活多变的方式，将生意做“活”了；魏尚成所管理的市场部，勇于突破销售难关。

（五）员工支持公司整体战略，不计个人得失，舍小家为大家，集体观念得到发扬。

因受资金限制，化肥部不能正常冬储，重庆分公司资源无法配给，南站涟钢货源也因部分直销给了华侨集团，造成销量减少，加上钢材资源的区域限制，很多货场销售额都受到了不同程度的冲击，由于收入与绩效挂钩致使员工工资收入受到很大影响。但我公司员工都深明大义，不计较个人得失，舍小家为大家，默默奉献，将zz人的精神发挥得淋漓尽致。

（六）长期实施零库存策略，尽最大能力减少库存占用金。

量最大的材料厂货场最低时也仅余吨，06年全年实施了零库存策略，通过限制货场库存，尽力减少库存资金，加速资金流转，同时也降低了钢材降价可能带来的亏损，降低了风险。

在过去的里我们的主要精力全都放在资金上，为了银行兑付，为了资金链，无暇顾及、关注自身业务发展。为了获取客户的预付款，不得不在明知亏损的情况下，仍旧大量收取货款；为了维护承兑运转，不得不舍进货而进行贴现，花钱兑付银行……同时，承兑现金比无法达到钢厂要求，货款无法按时到位，导致了钢厂优惠无法拿到，并且还要承受钢厂收息和外部临时借款利息，这些都导致了公司成本直接上升。因为资金紧缺，我们无暇顾及周全，所以xx年化肥部冬储无法进行，重庆分公司无资源配给，导致了货场基本闲置，浪费了大量的人力、物力、财力……这一切都让我们心痛不已，

而造成这一切的根本原因就是资金的短缺，是资金惹的祸。

虽然我们完成了任务，但却感觉不到任务完成的喜悦，我们在担心如果流动资金没有得到很好的解决，我们只能被动的工作，离我们想要达到的目的相距甚远。

工作让我们更加充分认识到自身薄弱环节，面对重重困难，我们付出了很多艰辛和汗水，也正因如此才激发了我们的斗志，增强了我们的生命力，让我们勇往直前！“冬天已过去，春还会远吗？”所以这些问题难不倒我们，我们有信心在打个胜利战，因为xx集团的主体在蒸蒸日上，加上我们贸易公司产业无可挑剔，我们具备别人无法超越的核心竞争力，有一个齐心协力的团队以及拥有众多高素质的人才，这些都注定我们一定会成功。

（一）资金的不足影响了我公司业务开展和公司前景发展。

（二）业务利润值不大。为了便于资金周转，很多时候我们都无暇顾及价格就急于出售，虽然维持了资金链的顺畅，却导致了利润的直接减少。因为资金和资源两方面的影响，约束了公司业务的开展，同时也导致了重庆分公司、化肥营销部出现无货可卖、人员闲置的现象。

（三）由于xx年主要精力都放在解决资金缺口，对业务管理上有所放松。

（四）我们费尽精力去填补资金缺口，以高代价维持资金链，这不得不使公司的成本增加。

是金猪送福的一年，我公司争取在金猪年突破3亿产值，实现盈余xx万元，具体从以下几点着手：

1、解决资金瓶颈问题，必须增加融资xx万元。

农行我公司授信已经完成，按要求流贷、承兑在原规模上向下调xx%[]这点我们是很难改变的，只能寄希望于农行增加些项目贷，补充减少额。在我们的融资重点将放在中行[]xx公司将在中行融资xx万，在建行个人助业贷融资xx元。

2、狠抓重庆分公司业务。

我公司要狠抓重庆分公司业务，将其作为重点对象。要突破重庆业务，关键抓两点：一是资金，二是资源。资金问题我们必须解决，在资源上我们将依靠水钢的硬线和碳圆，再加上冷钢的带钢。以重庆市场为基点打开西部发展大门。

3、做强做大xx有限责任公司。

从融资角度看[]xx贸易公司的发展已受到总公司影响，要无限做大很难，只有维持目前规模。想方设法做大做强xx公司，才是我们的新出路。做好xx公司不仅融资要跟上，业务也要加强。南站必须挂出xx公司牌子，在管理上也须细化，在人员、资金、资源上都要与xx贸易分开。

4、巩固发展上游资源。

巩固目前已合作的四大钢厂业务，特别是要将水钢、冷钢材料做大做强，同时要关注他们的新产品，成为新产品的经销单位。对重庆市场我们还要发展一、二家新的厂家以便及时补充资源。

5、化肥部立足特色产品，农场实现盈利。

xx年化肥部无力冬贮，因此靠冬贮盈利的渠道已行不通。只有以复合肥、控释肥销售为主，并附带销售生化肥，立足特色、新产品两方面。农场在微利情况下，争取继续实现盈利。

6、统一思想，抓管理，引导全体员工奋发向上

贸易公司的主要矛盾在资金上，因而对管理有所放松，由于资金不顺畅，导致员工情绪低落。因此在我公司必须上下一致统一思想，加强管理、充满信心，以高昂的斗志奋发图强，再创辉煌！

谢谢大家！

邮政公司总经理述职报告篇四

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

20xx年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同仁，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同仁的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1. 认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2. 建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳

入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3. 建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术工作人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术工作人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术工作人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4. 积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5. 改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力

求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6. 人力资源状况

公司拥有同仁79人（临时工8人），其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术工作人员占12.17%。为26%的同仁交纳三险（高管、未转正工作人员、退休返聘工作人员未参保）。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1. 公司的思想和认识在同仁内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同仁的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。
2. 基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。
3. 优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。
4. 在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的

资源和条件，突破瓶颈。

5. 在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同仁渡过难关，走向辉煌。

1. 调整公司的领导班子和管理工作人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2. 加强市场开拓的力度□20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3. 加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同仁解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同仁一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济

效益和社会效益！

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

邮政公司总经理述职报告篇五

大家好，我是***，**年**月经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。这一年的时间里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理方面取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。

在这一年的时间里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。

最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但是由于公司成立的时间还比较短，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

邮政公司总经理述职报告篇六

各位公司领导，各位同事上午（下午）好：

20xx一年当中的学习、工作中，在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢张总、单总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施神龙达客户关系信息化管理[crm]可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢

公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入***万元，实现利润***万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加***万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识□20xx年我们与中国ren保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用□20xx年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望20xx年，我想我应该从以下几个方面来开展我们市场部的工作：

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政

策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。