

副总经理个人述职报告完整版 副总经理 个人述职报告(通用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。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。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

副总经理个人述职报告完整版篇一

作为公司副总经理，我的工作职责是：围绕集团公司大局，积极协助总经理完成分管工作。一年来，我本着对公司和全体员工高度负责的态度，一心一意谋发展，尽心尽力抓工作，较好地履行了作为一名公司副总经理的职责。现将一年来履行职责的情况汇报如下：

，我很好地遵守了党的四大纪律和八项要求，廉洁自律，严于律己，很好地把握自己。无论财经纪律还是其他经济方面，个人都能坚持原则，没有利用职务之便为自己谋私利，对吃喝送请坚决进行回绝。主要作法是：

1、坚持学习，用尚方宝剑来警示自己。本时始终坚持看书读报，对党的方针政策作到心中有数。充分利用党委中心组学习和讨论的机会，增强对政策的熟悉和理解。认真学习集团下发的各项文件和规定，作到心中有数。

2、涉及重大经济合同方面的事项严格按公司规定办。07年公司新增固定资产投资20xx多万元，涉及我分管的部门资金就占了一半，对于这些项目的采购，我以宏观把握为主，具体采购则是由公司采购小组来完成。这样就避免了领导一言堂，使采购走过场的可能，从而有效地发挥了采购小组货比三家的原则，达到了按优采购的目的。

3、坚持民主集中制原则。对于重大问题多请示，常汇报，把自己分管的工作进行通报，做到在位不越位，分工不分家；使工作大家一起作，困难一起帮。

1、围绕党委分工协助总经理抓好落实。07年党委分工中明确，我主管经营管理工作，协助总经理抓好财务工作，兼管地勤保障部、安全检查站，联系公安、口岸工作。

公司的财务工作一直走在集团的前列，这是有目共睹的，多年来，形成了一整套行之有效的规章制度，特别是，企划财务部的工作除了作好了日常工作，如财务指标的下达、年中的财务检查与考核、以及年末财务兑现工作、集团财务规定的各项工作，充分为了公司的两大审计工作和文明机场的准备工作积极筹措资金，快速上报各项固定资产投资计划。此外，还圆满地完成了湖南审计厅对包括对我分公司在内的机场集团的经济责任审计工作，这既是一场硬仗，又是一场大胜仗。

地勤保障部和安全检查站都是一线生产单位，直接面对旅客和机组人员，每一个人的工作都代表了机场的形象，两个部门在公司的员工总数中占到了二分之一，但相对于目前公司的生产量和场地来说，其工作岗位还欠缺人手。我是从开始分管地勤保障部的，从一开始，我不是特别熟悉其工作，因此买了一些服务礼仪方面的书籍来充实自己，平时注意到基层多问、多看，渐渐地熟悉了这个部门的工作性质，岗位流程，以及员工欢快的笑声与委屈的泪水。地保部的工作是安全与服务两大主题，但更多地是服务工作。采取了不少形式来提高服务质量。我是从去年开始分管安检站的工作的，由于国际形势日益复杂，空防安全凸现压力。只有从技术手段不断提升才能有效降低安全风险，同时也必须注重服务质量，才能取得旅客的配合与满意。

地保部和安检站还在公司的文艺和体育方面充当着积极的主力军，他们克服工作压力，挤出时间，积极参与，涌现出了不少

明星或中坚骨干。

2、围绕公司重点工作搞好督促工作；

应该说，机场分公司07年有三件大事：即文明机场的创建，安保审计和安全审计。如果说我的分管工作更多地是从块块出发的话，那07年我在督促公司的重点工作方面更多地是从条条出发，兼顾块块的。07年公司的这三件大事，集团都给予了高度的重视，集团领导多次来公司指导工作。公司党委也是下定决心，集中精力办大事，出台了一系列的举措来确保这三件大事的顺利完成。我也正是基于公司的统一部署不折不扣的抓落实的。

在文明机场创建时，我主要负责环境卫生的'督察工作。我机场在创建前，基础工作相对薄弱，环境秩序档次较低，集团公司秦书记几次亲临公司指导工作时，对我公司的创建工作从很高的角度出发，除了给候机楼更换了座椅，同意安排专门的改造费用，新增了人手，此外，对工作区的环境卫生的整改也提出了很高的标准。正是由于上级领导的支持与关心，文明机场的创建工作进展比较顺利。各部门把各自责任区的环境卫生按照高标准完成了，对于机关下达的整改通知也都能按时完成。

安保审计工作的意义在于严把空防安全关口，规范进入隔离区的人、车和物品的程序，消除进入隔离区的人、车和物品可能存在的不安全性因素，完善机场应急救援程序。在审计前，我主要针对机场坪秩序和进入隔离区的证件办理进行了督促，重点加强了对公安和安检的检查工作。在陪同审计组检查时，不失时机地把公司上下齐心协力地作准备工作的感人经历介绍给审计人员，让审计组能更动态地了解我公司的安保审计工作的认真对待的态度和争取达标的迫切心理。此外，由于安检员人数和执证上岗率都难以达到标准，安检站也充分利用同学关系，积极作工作，争取审计员理解我们的工作，使其相信我们今后会做得更好！

通过文明机场和安保审计工作的顺利完成，公司的环境秩序明显变化了，各种规章和台账也建立健全了，迎审工作经验也丰富了。因此，对于安全审计工作也作到了心中有数。安全审计工作包含七大部分，我主要负责对各部门的进度情况进行掌握，重点是带领人事部对各部门的人员培训进行检查。由于大家的准备工作充分，加上审计过程中积极热情，把一个充满活力，富有朝气的荷花机场展现在审计组全体人员和观摩人员面前了，因此，审计工作相当顺利地通过了。

3、围绕公司对外关系作好协调工作；

一是联系公安工作。机场公安分局07年在维护机场公共安全和秩序方面发挥了积极的作用，保住了机场的平安，重点打击了黑车，整顿了停车场的秩序。我在联系公安方面作了一些点滴工作，一是贯彻落实民航和地方政府布置的专机或警卫任务，二是督促上级文件要求的专项行动，三是公司在力所能及的情况下，提供富康车作警用任务，提供停车用房以供公安查扣车辆停放等。

二是联系口岸工作。张家界机场口岸目前是二类口岸，申请改成一类口岸的计划已经国务院同意列入十一五规划。这中间有大量的工作要作，主要由政府口岸办来牵头，但最大的受益者还是机场，因此，机场十分关心此项工作的进展。对于日常地区航班与国际包机航班，机场都能与联检单位紧密配合，共同保障好航班。对于边检存在的一些实际困难，公司也参照长沙黄花机场的作法予以了帮助解决。

三是联系旅游工作。机场的发展离不开张家界的旅游发展，公司作为市旅游工作委员会的成员单位，一直积极参与其组织的各种会议，及时报送相关资料。特别是全省旅游产业大会在张家界的成功举办，为张家界的旅游发展带来了腾飞的契机。我有幸参加了这次大会，深受鼓舞。在07年，结合省里和市里旅游工作的部署，多次和市旅游局进行沟通，并与市里大的旅行社和包机公司进行了航空旅游市场的研讨，真

正把机场的发展融入到市里的发展中去。此外，我作为区人大代表，也从区里产业发展的角度，一方面提出永定区的产业发展要积极依托航空物流，盘活资源；另外一方面则希望区里关心支持机场的建设与发展，在政策上予以倾斜。

回首07年，沉淀在我心中的收获很多，首先是感动，这么多的工作任务，是我们的员工加班加点，毫无怨言地一件一件地完成，十分感动呀，这不亚于是一场士兵突击呀！二是骄傲，我作为这个团结的大家庭的一员，这里有辉煌的成绩，是我的荣耀。三是责任，虽然成绩可圈可点但毕竟过去，如何面对，我们必须负责任地去面对。

1、要进一步夯实空防安全工作。首先是抓好安全整改工作，认真把每一条作好，重点是搞好安检人员的执证上岗培训和考核工作，形成一种长期机制。其次是要坚持以前作的一些好的作法。规章制度在去年已经有了很大的完善，并都汇篇成册了。因此接下来要作的就是，按制度办事。最后，要创新空防安全工作。空防安全工作是动态的，要不断地根据形势的变化来才升防范的等级。

2、认真抓好服务质量工作。机场作为窗口单位，唯有把服务质量不断地提升上来，才能更具竞争力。

3、如何作好股权改革下的企业财务管理？企业的股权改革与上市，能够显著提升企业的经营与管理能力，信息披露更加严格，这就要求企业必须建立健全内部控制制度。但我公司可能还存在一定的差距。

4、如何依托旅游市场，开发航空市场业务？冰雪灾害天气给公司一季度的生产来了一个下马威，机场扩建预计要延期交付使用，因此，市场开发尤显紧迫！只有把旅游、机场和航空公司三方对结，形成合力，才能真正做大航空旅游产业这块蛋糕！

述职报告范文

过去的一年在领导和同事们的关心和指导下，同时通过自身的努力，在工作上取得了一定的成果，但同时也还存在一些缺点和不足。现将过去一年的工作情况总结如下：

一年来本人按时出勤，认真的遵守劳动法，有效的利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保质保量的完成工作。

我的工作岗位是车间统计，主要负责统计和汇报车间每天的生产情况。近一年来，通过每天对质量记录的整理、分析，基本上能及时的向上级领导汇报各类生产数据。

除此以外，就是收集各类生产数据对生产成本进行核算，这是一项长期而艰巨的工作。通过对成本的核算就能更清楚的知道从哪些方面控制成本，从而降低成本，提高公司的收益。

我从事工作的时间差不多五年了，但自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有不小的差距，不过我坚信自己能够克服这些困难，努力端正学习和工作的态度，积极的向其他同志请教和学习，认真踏实的做好自己的本职工作，同时坚持理论联系实际，学以致用。不仅仅要能够工作埋总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次和境界，创开新篇章！

一年来本人能敬业爱岗，创造性地开展工作，取得了一些成绩但也存在一些问题 and 不足：

- 1、许多工作都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；
- 2、有些工作还不够仔细，一些工作协调的不是十分到位；

3、自己的理论水平有待进一步提高。

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了以前工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，当xxxx年来到我面前，我只想说，来吧，我已从工作中长大！

副总经理个人述职报告完整版篇二

尊敬的领导：

大家好！

我今年的'工作压力非常大，集团公司工作量是海量的，在总经理不到位的情况下，我以总经理的岗位要求要求自己，把集团6家公司看作一盘棋，统筹安排整体推进，在董事长的逐项授权下开展具体工作，扛着重重压力，始终坚持公司利益高于一切，一边解决公司发展中的新问题，一边处理以前遗留的老问题，从房地产公司的基础建设从无到有点滴做起，以公司年度目标达成为方向，以公司团队建设为重点，以公司体系建设为保障，以公司日常管理为基础，展开集团公司的工作，通过自己的努力去解决公司发展中的几个问题：内外部资源整合问题，内部团队建设问题和制度流程体系的完善。10月份以后，总经理到位，我调整自己的角色，我的工作以围绕协助总经理工作，参与公司经营生产管理与决策展开。

（一）内部管理工作

1、制度建设：作为常务副总，面对公司多项目管理的实际需要，我积极推进公司内部制度流程建设工作，在年初即

定xxxx年为公司制度建设年，希望通过一年打基础，二年做完善，三年成系统的制度建设，完成公司三级业务流程的建设，今年在公司内部初步建立了一些应急的制度。

（二）团队建设工作：

xxxx年5月我初到公司时，公司房地产专业人员非常缺乏，到xxxx年底，通过我的努力完成了总部高层队伍的建设，通过招聘面试xxxx年12月份，产品研发总监到岗□xxxx年1月人力行政总监到岗，4月营销总监到岗，6月工程总监到岗，7月份董事长引进财务总监，而在年初我就安排行政部与猎头公司，签订了高级人才引进的合作协议，10月份杨总正式到岗就职，至此完成了集团总部的人员组织工作。

另外，完成了南召公司项目总经理，内黄公司常务副总等项目高管的招聘。

对公司的团队建设工作，我做的工作还很有限，虽然我屡次在各种会议中提出“树正气，讲效益，公司利益高于一切”，在工作我始终是以身作则，影响了公司一批想干好工作的同志，他们也是默默奉献，点滴做起，任劳任怨，公司的基础建设才得以初步达成。

年度目标管理情况：

xxxx年集团公司年度销售金额是6亿，总销面积21.2万平米。到三季度末据各下属公司实际情况调整目标为：销售目标3.28亿，销售面积为16.97万平米，（因龙湖，兰考两项目未开建）；实际实现销售收入：2.73亿；总销售面积：12.3万平米。

虽然整体完成的情况不理想，有受到大环境影响的因素，更有公司经营战略布局的问题，但是为达成目标，我带领集团刚刚创建的团队为年度目标达成努力，在人员少任务重的情

况下，为项目公司解决我所能解决的所有问题，包括召开各种类型业务会议、实操完成各项目公司的招采和预结算工作、制定加快项目推进促进生产力发展的政策和制度，安排各口专业人员的多次下项目支援、内外部资源的整合和引入等。

（1）关于执行力

公司6——10月份的浮夸风：认真反思我的工作，有些事情出现有我的责任，比如北大纵横化费公司大量的人力、物力、财力，耗时半年时间做的无法使用的半成品制度，不仅没有对公司的规范化管理起到推进作用，反而起到了很大的副作用，这里有我整体高度不够的原因，也有发现问题没有及时处理，发现咨询公司实际驻场工作人员整体业务素质差、发现阶段性成果不能合格时、发现公司内部个别人员能力及专业度不够却越权指挥，越级汇报，我没有及时制止工作的推进和方向的调整，最终造成咨询公司的工作重心严重偏离，大搞浮夸风，即造成了他们的工作结果不合格也造成公司内部人心思动不安工作。

有些人员德薄而位尊是造成这次浮夸风的根本。以后再有类似情况出现，应该严格按照公司的管理层级进行管理，不能允许相关人员越权行事，对自己的分管的工作要加强执行力，既定目标要加强监督把控，把问题消灭在萌芽中。

副总经理个人述职报告完整版篇三

尊敬的x总x总二位领导：

20xx年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合x二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

1树立好角色意识，当好总经理配角。作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，职员队伍围绕公司下达的

年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理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。

2加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心向公司负责任的积极态度，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。对公司我所要管的事务，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，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

1采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高职员素质。

“人是企业发展的第一要素，职员素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建中国梦的社会要求，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职员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杆。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，要求管理层在对待职员时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，职员们时时处处看得见，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，纯洁职员队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查指导□20xx年4月我公司除了x酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店□x艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于x艺展中心施工时间紧，任务重我配合x总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目□x艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助x总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

1协助x总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3协助x总科学合理完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康有序持续发展。

下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项工作的学习，与总经办成员一起，带领公司全体职员们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让x总，x总放心，让全公司职员放心。

最后感谢;x总，x总对我的信任和支持!!

副总经理个人述职报告完整版篇四

尊敬的领导：

您好！

我于20xx年xx月任经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要述职，不妥之处请批评指正。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章xx篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

- 1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

- 2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。20xx年xx至xx月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。20xx年xxxx两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度

均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一□xx总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思□20xx年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

1、全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

2、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化□20xx年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到xxxx年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实

施新的“基本法”打下了坚实的基础同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在20xx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是20xx年xx月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已

达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的`培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自20xx年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于xxxx年7月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础。

一是20xx年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

综合素质日渐提高，尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，两年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自己也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。

谢谢！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

副总经理个人述职报告完整版篇五

公司领导：

我是2019年11月20日到*****有限公司任副总经理，分管行政事务工作，按照公司要求，现将本人到岗以来的工作情况总结如下：

一、努力熟悉情况，尽快进入角色

1. 主动接触竹溪县有关部门和园区企业相关人员，为开展工作做准备。到岗后，在公司领导和同事帮助和配合下，我与竹溪县工业园区管委会、应急局、环保局、发改委、国土规划局、税务局、房管局、行政中心、水务、电力、瑞城水泥有限公司、华鑫新材料等单位领导和有关人员进行了联系和沟通，为下一步开展工作做好了外围的准备。

2. 全面了解项目基本情况。认真阅读了天津惠记大地投资有限公司公司与竹溪县人民政府签订的《湖北竹溪金铜岭化工产业园区集中供汽项目投资与合作协议》、公司委托陕西西北火电工程设计咨询有限公司所做的《竹溪县金铜岭化工园区集中供热工程可行性研究报告》等与竹溪集中供汽项目有关的材料，使自己竹溪项目有关情况有了基本了解，为后一步开展工作打下了基础。

二、认真开展工作，努力取得实效

1. 认真开展了镇坪煤炭资源调查工作。到岗后，按照公司领导安排，积极与镇坪县煤炭主管部门联系，深入该县各个煤矿，认真进行了煤炭资源调查，撰写了调查报告，为公司确定锅炉燃煤提供了依据。

2. 开展了项目发改备案工作。按照项目立项要求，我和张总一道，多次与竹溪县发改局领导和行政中心窗口工作人员进行沟通协调，比较顺利的办理了项目项目备案证。

3. 认真开展行政本职工作。到岗后，我和张总一道，一是积极与园区管委会和竹溪县房管局协调，办理了办公室和职工住宅的租赁手续；二是认真询价和洽谈，以最优的价格和质量办理了办公室和职工宿舍家具、电器和必要设备的采购、安装、调试等工作，目前办公室已经正常办公，职工宿舍已经入住；三是办理了车辆上户手续；四是认真进行了费用预算、印章使用登记及报批、车辆使用登记等工作，使管理逐步走上规范化轨道。

4. 参与项目前期各项报批材料的合同洽谈，为公司争取最大程度的利益。到岗后，我积极配合张总参与环评、安评、能评、地灾、地勘等合同的洽谈，在洽谈中坚持两家以上报价原则和全方位对公司有利的理念，对合同每个条款和细节进行认真推敲，并努力与对方沟通，最终环评、安评、能评、地灾都顺利的按照我方意见洽谈结束并签订了合同。

5. 积极与竹溪瑞城水泥有限公司联系协调，洽谈并签订了项目灰渣处置框架协议。

三、2020年工作设想

1. 认真开展行政工作，使行政工作规范化。
2. 认真开展后勤事务工作，力求后勤事务工作保障有力。
3. 努力开展内外联系协调工作，努力为项目建设创造良好的内外环境
4. 积极配合项目工作，力促项目顺利快速推进。
5. 完成公司安排的其它工作。

酒店副总经理述职报告

证券公司副总经理述职报告范文

公司副总经理述职报告范文

企业副总经理述职报告

公司副总经理述职报告