# 关于2023公司副总年度工作总结【三篇】

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-05-14

*公司行政团队成员由总经理提名，董事会任命。他们是总经理助理和董事会授权的企业某一领域的负责人。协助总经理制定和实施公司战略、业务计划和其他政策，以实现公司的业务管理目标和发展目标。 以下是为大家整理的关于2023公司副总年度工作总结的文章3...*

公司行政团队成员由总经理提名，董事会任命。他们是总经理助理和董事会授权的企业某一领域的负责人。协助总经理制定和实施公司战略、业务计划和其他政策，以实现公司的业务管理目标和发展目标。 以下是为大家整理的关于2023公司副总年度工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第1篇: 2023公司副总年度工作总结**

　　20xx年，是蓝海相对稳定的一年，身为蓝海的副总经理，现将20xx年的工作总结如下：

>　　一、投料机厂

　　20xx年4月份以来，由我接手负责投料机厂的工作，由于人手不够，资金紧缺，投料机厂要进行的每一步工作，都相对的艰难，这样严重影响了投料机厂的正常发展，现总结投料机厂20xx年的状况：

　　1、总体的市场相对稳定：20xx年由程总新开了珠海横山、新兴两个客户，相对比20xx年，开发新市场的费用大大降低；

　　2、售后服务的费用大大降低：由于20xx年的售后服务都普遍采取了由快递公司发配件，由客户自行维修，比起以前的上门服务费用，大大降低；

　　3、工资的费用大大降低：投料机20xx年的生产都是由廖雪芳主要负责，梁忠武协助的形式下生产完成的，效率20xx年4个人2天生产20台，20xx年2个人2天可以生产10台，效率也相当，这样一来投料机的人工成本大大降低；

　　4、房租，水电的降低：由20xx年9月份搬来石洲，可以节约厂房的费用，水电的费用也有所降低；

　　5、送机成本大大降低：20xx年投料机送货方式都采取了发物流的形式，比20xx年直接送机的成本大大降低。

　　投料机厂的不足：

　　1、投料机质量不稳定：

　　（1）磁铁吸住不放（现已解决）；

　　（2）控制盒质量不稳定（待解决）；

　　（3）功能不齐全（定时开关机不准，无料停机有时失灵）；

　　（4）电机轴承经常有生锈卡死的现象；

　　（5）高速电机遇下料大时有偷停现象，转速不够，容易烧；

　　（6）在20xx年5月份跟8月份在狮山采购的两批板材中，规格不统一，易烂，不容易成型，这两批板材烂了20多张，直接经济损失1000多元，而且规格不一致造成了工序繁琐，直接影响了生产的进度（现已解决）；

　　2、损耗大：投料机有许多旧的控制盒配件没有用上，直接造成了浪费；

　　3、市场开发没有加强：20xx年，新市场开发上几乎为零，投料机的销售主要是由几个老客户：高明富民农机、开平裕民农机、珠海横山、阳春岗美完成的，20xx年开发的客户投料机基本没有卖动过，这样直接造成了资源浪费；

　　4、客户反映投料机的使用复杂：很多客户将定时开机功能调到了“1”，直接造成客户不能正常使用，要经过打电话咨询才能正常使用；定时关机不准，无料停机偷停，而且客户不懂得调节门磁开关，出料口的大小，这些问题都大大降低了客户对我们产品的感知度；

　　5、送货的风险大：20xx年投料机的送货都是通过物流形成的，但是通过物流发货容易将机损坏，而且追究责任困难；

　　6、投料机售后服务的成本还偏大：现在投料机的售后基本是通过快递发送配件完成的，但存在着在保修期内，运费由公司承担，这就增大每台投料机的开支；而且发快递坏的配件没有及时回收，造成了配件损失严重；

　　7、投料机利润太低：现投料机小机卖330/台，大机卖400/台，现核算投料机的成本小机在260元/台;大机320元/台;加上运费30元/台;加上售后服务20元/台;搞不好一台投料机还要亏损;

　　8、人手不够：现基本是2个人在生产投料机，在赶货的时候不能及时出货;

　　9、配件供给不能及时到位：由于投料机销量大减，配件用的相对较少，造成供应商不能及时将配件供货给我们，造成不能生产。

　　10、货款回收难：由于投料机的市场分布在广东各地，客户的情况不容易跟踪，货款回收相对困难。

　　以上是投料机厂20xx年的状况，对于好的、有利于公司发展的我们必须要坚持，对于不好的、阻碍公司发展的，我们坚决杜绝它的发生。现将20xx年投料机厂工作的计划如下：

　　1、加强投料机的研发改造工作，将投料机做到简单实用，质量稳定，而且将投料机的制造成本要降低，将投料机利润最大化；

　　2、在新产品推出的同时加大市场的推广加度，将以前压在客户的投料机，该回收的回收，该收货款的收货款；

　　3、加强配件供应商的合作沟通，对于有问题的配件，无条件坚决退回厂家，宁可成本高点，也要用到最优质的配件；

　　4、跟有信誉的物流公司建立起合作关系，尽量在送货的环节投料机不出现任何的问题；

　　以上是投料机工作的总结。

>　　二、石洲厂

　　20xx年8月份以来，我参与了石洲的市场开发工作，现将工作总结如下：

　　1、在9月份一个月里，我参与了石洲的市场开发工作，开发了4个新客户，分别是：蚬岗横江村梁老板，西安塘肚村严伟坚，西安谭琅村阿飞，叠平村谭老板。

　　2、协助石洲厂生产，送料，维护客户的工作。

　　石洲厂现总体的状况：

　　石洲厂在经历了20xx年的质量风暴以后，由20xx年的兴旺走到了20xx年的衰退，总体来说，20xx年石洲厂处于防御的阶段，是石洲厂重新进入市场的最关键的一年。20xx年料的质量相对稳定，得到一些客户的肯定，为石洲厂20xx年的市场开发提供了有利的条件。

　　石洲厂的一些不足：

　　（1）饲料配方不稳定。20xx年8月份之前料的配方都使用了菜仔粕，8月份以后的配方就没有使用菜仔粕。8月份以前的配方没有使用DDGS，8月份以后的配方里都使用了DDGS;8月份~10两个月的配方都没有使用米糠粕，在10月以后的配方里又使用米糠粕。配方的不稳定直接会影响到了饲料的质量不稳定。这种情况的出现都大大降低了客户对我们产品的感知度。（南岸陈细疏的料经历了使用米糠粕的配方跟没有加米糠粕的配方，让客户误以为我们饲料里添加了大糠）;

　　（2）生产计划安排不合理。在生产之前没有一个具体的生产计划，基本上仓库里没有什么料就生产什么料，导致有时出现客户需求的料没有，而特意安排开机去生产一两批料，这样直接造成人力物力的浪费，导致这种情况的原因是对客户的用料量没有具体的了解，没有建立起一套完善的客户档案。

　　（3）人员的安排不合理。在8月份，我虽然安排在业务开发上，但真正跑市场的时间只有1个星期的时间，其余的时间都安排在了生产投料机，协助配料，送货上，销售人员安排送货生产，没有发挥到该职位起到应有的作用。直接造成了资源浪费。各个岗位之间没有相互沟通，各做各的，客户的用料量没有统计，这样给销售人员维护跟踪客户带来盲目性，没有针对性的去维护市场。

　　（4）员工对工作的积极性不高，没有激情。范万勇工作没激情，得过且过;黄炳富工作不够积极，喜欢拖拉;廖雪芳工作虽然积极，但没激情，不求上进。

　　（5）执行力度没有到位。在4月份中，公司在会议中将石洲厂做为试点，走服务营销的销售模式，在会议中，每个人的工作都做了具体的分工安排，但是到真正执行起来，没有一个人将工作执行到位，最后以失败告终。这说明了执行力存在一定的问题。

　　（6）石洲这边的客户养殖技术相对较低，我们没有专业的技术人员为养殖户提供技术性的服务，对于客户出现的问题，不能解决。而客户的效益不好时，会直接将矛头指到我们饲料的质量上，这样会大大降低客户对我们产品的感知度。

　　20xx年的工作计划

　　（1）狠抓饲料的质量关。质量关乎到厂的命运，20xx年要取得更大的发展，首先要抓好质量关。要做的工作就是加大质量的监管力度。生产过程中质量意思的操作，首先从思想上抓质量、行动上管质量、考核上促质量，开展全员质量意识再教育，把质量优劣作为衡量员工工作价值与自身价值的标尺，树立起“质量就是生命”的思想，全员参与、责任挂靠、打好质量持久战。抓质量的细节管理，要求员工从细节做起，从点滴做起，要求员工把“举手之劳”做精、做细。发现问题及时控制。确保质量过程一直处于受控状态。配方不能轻易更改，坚持饲料配方的稳定。

　　（2）重视员工的执行力建设的问题。完善公司的规章制度，时刻监督与提醒员工，做到奖惩分明，并建立起员工的执行力建设，培养一支实干的团队。

　　a、树立起员工强烈的责任意识和进取精神，坚决克服不思进取、得过且过的心态。把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。

　　b、决不消极应付、敷衍塞责、推卸责任。养成认真负责、追求卓越的良好习惯脚踏实地，树立实干作风。

　　c、强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

　　d、开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

　　（3）完善每个职位的工作职责。争取在20xx年2月份完成每个岗位的具体分工的制度制定，做到科学规范，使每个职位岗位之间相互协调，岗位资源综合利用。

　　（4）坚持走服务营销的销售模式。实践证明，服务营销学将以它科学的、系统的、完备的营销管理。见效快的最有利的途径，有利于增销增效。饲料企业把服务营销工作做好了，饲料产品的功效就会发挥得好，养殖户的重复购买积极性就会更高，那么饲料企业获得的规模效益就会更大。20xx年必须坚持服务营销的理念不动摇，利用网上的技术资源，向养殖户介绍选种、防疫、防病、配料、拌料、喂量等养殖管理知识。在水产养殖服务上，做到提供水质检测、帮助用户选择优良的鱼种苗、提供优质的饲料、提供混养技术、养殖密度的科学分配、联系鱼中为养殖户提供卖鱼服务。让每个员工知道服务营销的重要性，培养技术员的相关知识，坚持走服务营销的道路不动摇。这是石洲厂20xx年重进市场的关键。

　　（5）对于市场的变化。20xx年以开发外围市场为主。高要以蚬岗，梧岭，眠江，金刚的市场为主，高明以明城，富湾，塘肚，芹水，南岸，水口这些地方为主，对于业务空白的地区，争取在20xx年5月份以前，每个村找到一个人做试点，然后利用其的影响力在周边开发市场。争取在6月份客户达到60个，销量达150吨/月。

**第2篇: 2023公司副总年度工作总结**

　　时间若白驹之过隙，不知不觉中，20XX年的帷幕已悄然合拢。站在20XX年的终点上，穿越时空的回廊，回首一年来的方方面面，内心感慨良多。无论是年初时为了xxxx销售，还是年中为了xxxx来回拉锯，抑或是年末的按揭下账与商场款项的追回，又或是全年为了获得新地块而奔波于全区各地，xxxx公司的人们都在辛勤的忙碌着、期待着，期待xxxx在艰难的房产大环境下全部售罄，期待三层商场的顺利售出，期待能竞拍到新地块，期待……然而，对于广西广运来说，20XX年注定是持续、朴实的一年，是不断夯实基础、解决生存发展的一年，是一个痛苦与快乐相伴、泪水与欢笑相随的一年。一年来，我们一直怀揣收获的期望，于激情中挥洒汗水，于开放中谋求发展，于进取中追求成功。

　　现今，20XX年即将成为过去，而过去是现在和未来的基础，忘记过去就等于背叛未来，总结过去可以使我们更好的把握现在、开创未来。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”在20XX年即将结束的时刻，我们很有必要对一年来的工作情况做个认真的总结，使自己做到：忆往昔、知得失、明方向、举大业！

>　　一、20XX年分管部门重点工作完成情况

　　（一）不断加强和改进总经理办公室（以下简称“总经办”）的各项工作。

　　总经办作为一个公司的行政、人事的综合管理部门，在新的情况下充分发挥其办公管理、行政事务管理、人力资源管理职能；充分发挥其沟通上下、协调左右、联系各方、照应内外的作用；充分发挥其服务与效率意识，能直接提高公司的整体运转水平与工作效率。因此，20XX年针对总经办上述职能，重点做了以下工作。

　　1、在进一步完善、修改各项规章制度的前提下，抓落实、抓成效。

　　在2023年已经初步修改、完善、汇编了符合我司目前发展的实际的各项规章制度的前提下，全年始终抓落实、抓成效，在考勤管理、绩效考核管理、工程安全管理等方面下足功夫，推行月度、季度、半年、全年的各项检查与考核，务必将发挥规章制度的引导、规范作用，最大限度的调动公司员工的主观能动性与积极性，同心协力，完成公司20XX年各项工作指标。

　　2、负责承办2023年股东大会暨董事会二届三次会议。

　　2023年股东大会暨董事会二届三次会议的组织实施是总经办20XX年工作的重点。鉴于我司已不是第一次承办股东及董事会议，在原有的经验的基础上，本着全局把控、细心细致的原则，拟定工作方案、拟定各项会议材料并报经营班子商议通过，确定会议时间、地点、场地，落实各项后勤工作。会后，及时的将相关会议纪要、会议决议等文件及时的发放给每一位股东或董事，并根据会议决议，监督、督促总经办完成股东变更、股权变更等工作。使整个会议过程做到了无失误、无错漏，较为成功的完成此次会议的相关工作，得到了上级领导及各股东、董事的好评。

　　3、指导总经办做好日常行政、人事事务性工作，保障公司日常工作正常运转

　　总经办的日常行政、人事的事务性工作是较为繁杂琐碎的，培养总经办成员的自觉工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，防止出现政令不通、协调不及、工作混乱等的不良现象，是20XX年的一项重要工作。

　　针对上述事项，20XX年会同总经办的员工，继续紧紧围绕“责任、服务、效能、合作”这一主线，强化“我们是领导身边工作人员”的工作形象和标准，在抓制度、抓效率、抓协调上狠下功夫，认真细致的完成各种工作任务，优化办理流程，提高工作效率，将行政、人事事务性工作认真细致的完成，并使之规范化、制度化，保证了公司的正常运转。

　　当然，具体完成工作情况在这里就不再阐述，但就总体而言，20XX年总经办还是比较顺利的完成了各项本职工作。

　　4、企业文化建设

　　企业文化是实现企业可持续发展目标的有力保证。企业文化建塑的根本目的，就是用文化力激活生产力，增强凝聚力、执行力和创造力，进而提升企业核心竞争力。“人类因梦想而伟大，企业因文化而繁荣。”一个成功的企业，必须致力于企业文化的建塑，必须千方百计地提高企业核心竞争力，如此才能在激烈的市场竞争中占有一席之地，才能实现全面、快速、可持续的发展。

　　对于xxxx公司而言，企业文化的建设是xxxx公司持续发展的强大动力，因为xxxx的发展离不开全体员工的同心同德与同甘共苦，离不开能使员工为之自觉奋斗和奉献的广运精神。员工在奋斗的过程中与公司的目标保持高度一致，具有“司兴我荣、司衰我耻”这一共同的奉献理念，才能加快xxxx的发展速度，才能使xxxx的核心竞争力得到有效增强。因此，努力建设先进的广运文化，是实现广运的科学发展、和谐发展、又好又快发展的重要手段。

　　因此，20XX年，作为企业文化建设的执行部门，在企业文化建设方面做了不少工作：

　　（1）加强培训学习，在培训学习中将职业道德建设，将爱岗敬业、乐于奉献、诚实守信、团结协作等思想观念融入员工的价值观念中。

　　（2）加强对员工的业务建设，各部门内部老员工与新员工之间互相交流经验，积极鼓励岗位成才，提高员工的科学文化素质和业务能力。

　　（3）丰富员工文化生活，营造公司内外部和谐的氛围，通过举办年会、司庆、体育比赛等活动的形式，打造公司的和谐环境。

　　（4）通过慰问病休员工、赠送生日礼物等的形式，真心实意地为员工办实事、做好事，解决员工生活工作中的具体困难和问题。

　　通过在企业文化方面的建设，xxxx公司在艰难的环境下，各员工仍能保持乐观的心态，保持积极的工作态度，未出现员工流失的现象，企业文化建设初显成效。

**第3篇: 2023公司副总年度工作总结**

　　20xx年已经过去，在过去的一年里，在公司xx的领导下，在公司其他领导的支持配合下，在分管所室全体员工的的齐心努力下、本人认真履行职责、刻苦学习、勤奋工作，全面完成公司下达的各项经营管理等工作，取得了一定成绩。

　　20xx年通过公司第三届换届选举，本人继续担任公司党委委员、董事、副总经理职务，负责xx的分管领导工作，负责xx的片区管理和xxx的业务联系沟通工作。

　　现将一年来的工作汇报如下：

>　　一、一年来所做的主要工作(三项工作)

　　(一)履行岗位职责的工作。(五个方面)

　　1、生产经营管理方面：全年分管所室完成项目xx个，完成产值xx万元，人均产值xx万元。片区管理上全年签订合同xx项，合同金额xxxx万元；回收资金xxxx万元。

　　在组织生产上：20xx年有很多联合项目，在接到项目后，按照(公司联合项目管理)要求，组织相关所室落实项目任务，基本上都按时完成各项勘测设计项目；在签订合同上：在与业主真心交朋友的同时，掌握合同谈判技巧，所签合同系数有所上升，同比较高；在回收资金上：摸清了各位领导生活出行规律，可以说是早出晚归、披星戴月，大大提高了收款效果，收款数额较XX年有较大幅度上升，多收xxx万元，同比增加xx%。

　　2、开拓市场方面：20xx年以来公共建筑设计市场及水利项目开始萎缩、住宅建筑设计竞争日趋激烈。能够带领相关所室积极开拓房地产开发市场及道路设计项目，使住宅设计和道路设计所占合同比例有较大幅度上升。

　　3、质量管理方面：在任务非常繁重、设计周期严重不足、设计人员持续加班、加点，身心非常疲惫的情况下没有发生严重质量事故。按照公司的要求，组织水利总工对规模以上20多个项目进行事前指导，减少了项目的返工率；在全年咨询所110个项目审定过程中，加班加点、认真校审、严格把关，全年咨询项目基本都通过了相关评审。

　　4、设计服务方面：在服务上能与甲方积极沟通，针对甲方提出的各种要求能够积极回应、上门拜访，随叫随到，努力解决施工现场存在的疑难问题，给建设单位留下了很好的印象。其中被共青团农场党委、行政聘为高级顾问，为公司赢得了荣誉。

　　5、业务指导方面：全年指导建筑所规划设计方案20多项，如xx的低密度(别墅)住宅小区修建性规划及建筑设计方案均是在本人亲自把关下完成。其中亲自指导的xx小区规划设计被建设局评为优秀规划设计二等奖，小区被确定为“三化”建设现场会观摩点。该小区成为展示公司规划设计水平的窗口、提升了公司在xxx的知名度。

　　(二)团结协作工作

　　能够与建筑分管副总在经营管理事务上的合作补位，搞好有关建筑设计方案的审定工作、在项目评审过程中配合默契。能够和水利总工配合、相互补位，全年代表公司参加兵团水利局组织的评审十余次，不仅认识到了公司水利项目存在问题的症结，而且总结了出了水利评审项目中注意的事项及评审要点。

　　(三)学习培训、评审工作

　　一是参加了由xx组织的在xx省xx市举办的(城市规划与管理)对口援疆培训班，系统的学习了xx省城镇规划与管理方面先进经验，对本人提高规划设计水平有很大的益处。本人撰写的培训考察报告，得到了市领导和组织部、建设局的好评。

　　二是参加了xx建设厅组织的城市规划新规范学习班，更新了规划方面的专业知识，提高了专业素质。

　　三是参加了市发改委、规划局、建设局组织的多次、多项可研报告、城市规划、团场总体规划、修建性详规、初步设计的评审，不仅提高了本人评审水平，同时也在市提高了公司的知名度及个人的受尊重度(自我感觉)。有利于与相关领导和部门的沟通与交流。

>　　二、存在主要问题：

　　(一)自身存在的问题

　　1、对所室执行所务会议、落实管理制度督查不严。

　　2、对所室水利、道路项目前期工作指导不够。

　　3、有时脾气急躁、工作方式方法粗暴。20xx年发了来设计院XX年来最大的一次火。对科室领导和技术人员关心不够。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找