# 最新公司主管个人工作总结(大全七篇)

作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-01

*公司主管个人工作总结一1、现状分析：（1）20年是公司快速发展的一年，对于专业人才需求将迅猛增加。（2）利用公司品牌影响力和春节后人才流动的高峰期这些机会，补充一些行业的高端人才和优秀的基础人才，作为培养储备或进行人力资源的更替。（3）改善...*

**公司主管个人工作总结一**

1、现状分析：

（1）20年是公司快速发展的一年，对于专业人才需求将迅猛增加。

（2）利用公司品牌影响力和春节后人才流动的高峰期这些机会，补充一些行业的高端人才和优秀的基础人才，作为培养储备或进行人力资源的更替。

（3）改善目前招聘渠道、流程，增加招聘投入。

（4）在20xx年员工考核的基础上实现20年的内部培养与晋升，提拔和任用有上进心、不断学习提升的内部员工。

2、目标概述：

公司目前正处在快速发展时期，20年总体人力资源目标做到三点：满足岗位需求，保证人才储备，实现梯队建设。

3、实施方案：

（1）招聘方式：以网络招聘为主，和全国知名的招聘网站合作，例如智联招聘，在招聘人才的同时，亦可以作为企业的一种品牌宣传手段。

（2）人才市场现场招聘：参与大型招聘会、周末招聘会、专场招聘会等，这同时也是公司品牌宣传的一种形式。

（3）内部提拔：通过工作业绩、工作表现、等方式提拔和任用内部员工。

（5）熟人推荐：针对特别岗位或难点岗位实行奖励熟人推荐的形式。

（6）学校现场招聘：对于车间基础岗位员工实行学校招聘。

1、分析：

（1）20年加强对公司各部门的各项培训，并建立起长期的培训制度。

（2）提高培训的质量，有的放矢。

（3）培养更多地讲师，作为培训工作中的一项重要内容。

2、目标：

（1）员工培训与开发是公司着眼于长期发展战略必须进行的工作之一，也是培养员工忠诚度、凝聚力的方法之一。

（2）通过对员工的培训与开发，员工的工作技能、知识层次和工作效率、做人修行都将进一步加强，增强企业的竞争力。

1、分析：

（1）根据公司战略发展、岗位需要进行员工职业发展通道设计；

（2）明确各岗位的发展通道的能力素质标准；

（3）明确公司晋升制度，确保员工个人发展空间；

2、目标：

（1）编制各岗位的职业发展通道，形成《员工晋升管理制度》文件。

（2）着力跟进员工的职业发展，提供帮助和指导。

**公司主管个人工作总结二**

根据公司xx年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司xx年度的渠道策略做出以下工作计划：

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。xx年度内销总量达到1950万套，较20xx年度增长11.4%。20xx年度预计可达到2500万—3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套—6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，公司xx年度销售目标完全有可能实现。20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置（配合业务条线的渠道拓展）

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。（特殊情况再适时调整）

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在××年04月—8月销售旺季进行，

第一严格执行公司的销售促进活动，

第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

6、团队建设、团队管理、团队培训

团队工作分四个阶段进行：

第一阶段：8月1日—8月30

a、有的促销员进行重点排查，进行量化考核。清除部分能力底下的人员，重点保留在40人左右，进行重点培养。

b、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善促销员的工作报表。

c、完成格兰仕空调系统培训资料。

第二阶段9月1号—xx年2月1日

第二阶段主要是对主力团队进行系统的强化培训，配合公司的品牌及产品的推广活动及策划系列品牌及产品宣传活动，并协作业务部门进行网点扩张，积极进行终端布置建设，并保持与原有终端的有效沟通，维护好终端关系。

①培训系统安排进行分级和集中培训

业务人员→促销员

培训讲师＜促销员

②利用周例会对全体促销员进行集中培训

9月1日—10月1日：进行四节的企业文化培训和行业知识的培训

10月1日—10月31日：进行四节的专业知识培训

11月1日—11月30日：进行四节的促销技巧培训

12月1日—12月31日：进行四节的心态引导、培训及平常随时进行心态建设。

xx年1月1日—1月31日：进行四节的促销活动及终端布置培训

xx年2月1日—2月29日：进行全体成员现场模拟销售培训及现场测试。并在每月末进行量化考核，进行销量跟进。

第三阶段：xx年2月1日—2月29日

①用一周的时间根据网点数量的需求进行招聘促销员工作，利用10天的时间对新入职促销进行系统培训、考核、筛选。对合格人员进行卖场安排试用一周后对所人的促销再次进行考核，最后确定定岗定人，保证在3月1日之前所有的终端

**公司主管个人工作总结三**

1、对该工作方案的实施过程中出现的各种问题进行反馈，及时调整修改工作，记录下属员工在工作实施中的工作表现，并向人力资源部经理汇报工作进度。

2、对该工作方案的实施成果按照事先制定的评估标准进行评估，并将评估报告上报给人力资源部经理审阅。

3、对该工作方案进行总结并形成书面报告提交给人力资源部经理审阅，批准通过。

4、进行下一个工作。注意：在实施上述工作的过程中，该人事主管所负责的各项日常工作以及其下属负责的日常工作都要照常进行。

5、在征得人力资源部经理同意的前提下，找文件档案室领取人事主管的职位说明书和前任人事主管的离任工作交接清单，对照职位说明书对人事主管的日常性工作进行熟悉，对前任人事主管已经完成的各项工作进行了解，对其未完成的工作按照其工作方案来进行完成。

6、对照人事主管的职位说明书，就人事主管工作范围内人力资源管理工作中某些环节发现的问题，按照轻重缓急进行分等，对最重要的、需要迅速解决的问题拟定提案，和人力资源部经理进行沟通，征得人力资源部经理的同意。

7、根据上述提案制定多项工作方案，包括目标、对象、参与人员及各人员的工作分配。

8、和下属沟通这些工作方案，对这些工作方案的各个环节进行讲解并征取下属的意见，修改完善这些工作方案，获取下属的支持。

9、和人力资源部经理就提案涉及的多项工作方案进行讨论，并征求其意见，征得人力资源部经理对其中某一方案的批准。

10、召集下属开会，在了解其各自职位说明书的前提下，明确各自的工作任务，及其在人力资源部经理已批准工作方案中所扮演的重要角色、工作的时间表等，共同推进工作的实施。

1、按各项工作的具体进度审阅下属的工作，审阅报告报备人力资源部经理，听取其对报告的指导意见。

2、对上述的各项工作按照先后顺许进行工作总结，并提交给人力资源部经理审阅，充分听取其对工作的各项指导意见。

人力资源工作在公司内部属于一项服务支援性工作，对主要的业务流程提供人力资源规划、招聘配置、培训开发、薪酬管理、绩效管理、员工关系管理等方面的支持，保障主要业务流程顺利进行，实现公司的保值增值。

1、看法，让他们多提意见、多提建议。

2、注重和上级领导的沟通，深入了解上级领导对自己各项工作的看法，让上级领导对自己的工作多多提出意见，让自身工作中尽量少范错误、不范错误。

3、注重和公司内部其他部门的沟通，充分听取各部门对人力资源部门各项工作的意见，有则改之，无则加勉。

我要了解的公司信息主要包括公司的愿景、发展战略、管理理念、企业文化等，公司的主营业务、各项工作流程、组织结构等。获取信息的方式如下：

1、通过公司的新员工入职培训等培训活动来获取信息。通过公司的新员工入职培训，我可以对公司的企业文化、管理制度等有初步的了解。

2、请教老员工，与老员工交流。通过和老员工的`交流，可以了解公司的发展背景、发展路径等，熟悉公司的发展脉络。

3、在征得人力资源部经理批准的前提下，从文件档案室调阅有关公司愿景、发展战略、管理理念、企业文化、公司的主营业务、内部管理流程、组织结构等的文件资料。

4、在征得人力资源部经理同意的前提下，到企业内刊主管部门查阅企业重要内刊及最近一段时间的内刊文章，进一步了解企业的愿景、发展战略、管理理念、企业文化、公司的主营业务等。

5、查阅公司所在行业协会发布的重点刊物和外界相关主要媒体对公司的报道，来了解行业发展情况、企业在行业中所处的地位以及媒体公众对企业的看法等。

了解了公司的基本情况后，我还需要了解人事主管这个职位在公司的职位序列中所处的位置。

1、查阅人力资源管理的相关制度和工作流程，进一步明确自己在工作中的主要职责。

2、在征得人力资源部经理同意的前提下，查阅人事主管的职位说明书，并就其中载明的相关职责、权力、工作汇报关系、沟通方式等和人力资源部经理进行沟通。

3、同时，还需要了解下属的职位说明书，并就下属职位说明书中载明的相关要求和其日常工作方面进行充分的沟通。

在了解了公司的愿景和发展战略等基本情况、深入领会了自己的工作职责的基础上，对自己的工作进行定位，按照人事主管职位对公司的重要程度来明确工作重点，并就这些工作重点制定工作方案和备选方案。

目前公司发展情况良好，我希望在新的一年里，公司能够顶住金融危机的压力，开创公司更美好的前景！当然只有希望是没有用的，只有自己不断的努力，才会取得成绩，这些年来，我已经知道了很多很多，公司发展的前景并没有想象中那么的良好，稍有不慎就会出现重大失误，这也是我多年以来一直很注重的事情。不过我相信，只要肯努力，机会就会来到你的身边。

**公司主管个人工作总结四**

20xx年应实现无死亡、无重伤、无重大生产设备事故，无重大事故隐患，工伤事故发生率低于厂规定指标，综合粉尘浓度合格率达标，下面是本人具体的工作计划。

要以公司对年安全生产目标管理责任为指导，以工厂安全工作管理制度为标准，以安全工作总方针“安全第一，预防为主。”为原则，以车间、班组安全管理为基础，以预防重点单位、重点岗位重大事故为重点，以纠正岗位违章指挥，违章操作和员工劳动保护穿戴为突破口，落实各项规章制度，开创安全工作新局面，实现安全生产根本好转。

各单位部门要高度重视安全生产工作，把安全生产工作作为重要的工作来抓，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，进一步增强安全生产意识，出实招、使真劲，把“安全第一”的方针真正落到实处，通过进一步完善安全生产责任制，首先解决领导意识问题，真正把安全生产工作列入重要议事日程，摆到“第一”的位置上，只有从思想上重视安全，责任意识才能到位，才能管到位、抓到位，才能深入落实安全责任，整改事故隐患，严格执行“谁主管，谁负责”和“管生产必须管安全”的原则，力保安全生产。

根据工厂现状，确定出年安全生产工作的重点单位、重点部位，完善各事故处理应急预案，加大重大隐患的监控和整改力度，认真开展厂级月度安全检查和专项安全检查，车间每周进行一次安全检查，班组坚持班中的三次安全检查，并要求生产科、车间领导及管理人员加强日常安全检查，对查出的`事故隐患，要按照“三定四不推”原则，及时组织整改，暂不能整改的，要做好安全防范措施，尤其要突出对煤气炉、锅炉、硫酸罐、液氨罐等重要部位的安全防范，做好专项整治工作，加强对易燃易爆、有毒有害等危险化学品的管理工作，加强对岗位现场的安全管理，及时查处违章指挥，违章操作等现象，限度降低各类事故的发生，确保工厂生产工作正常运行。

工厂采取办班、班前班后会、墙报、简报等形式，对员工进行安全生产教育，提高员工的安全生产知识和操作技能，定期或不定期组织员工学习有关安全生产法规、法律及安全生产知识，做好新员工上岗及调换工种人员的三级安全教育，提高员工安全生产意识和自我保护能力，防止事故的发生，特种作业人员要进行专业培训、考试合格发证，做到100%持证上岗。不断规范和强化安全生产宣传工作，深入开展好“安康杯”竞赛活动，充分利用好全国安全生产月活动，通过粘贴安全生产标语、安全专题板报、发放安全宣传小册子、树立典型等开展形式多样的安全生产教育工作，加大宣传力度，达到以月促年的目的。提高员工遵纪守法的自觉性，增强安全意识和自我保护意识;引导车间、班组建立安全文化理念，强化管理，落实责任;将安全生产与保工厂稳定、和谐、发展紧密结合起来，做到安全生产警钟长鸣。

年安全生产工作将继续本着“安全第一，预防为主。”的方针，按照“谁主管、谁负责”的原则，进一步分清责任，从维护工厂发展的大局出发，保持钛白人艰苦奋斗、吃苦耐劳的工作作风，严格履行公司的安全生产工作部署，控制指标，积极行动，把安全生产工作抓紧、抓好，为工厂经济发展做大做强做出新的贡献。

生产部在产品质量上有过几起质量事故，虽然各种原因都有，比如真石漆原型设备及改造输料管道，在冲洗方面很难做到百分百到位，而且生产设备配备不足，从金鼎拆除安装的部分设备，使用的年限都比较长，功能和性能都不很稳定，致使现有设备交替使用，导致一些产品只能在指定的1台或2台机上交替生产，如真石漆、质感涂料及厚浆型产品等。还有调色人员技术不一，也导致了部分调色产品出现问题。

通过产品质量问题分析，20xx年质量管理上的工作计划如下：

1、加强员工质量淡薄意识：目前部分员工身上还存在质量事不关己，漠然置之的态度，只顾产量不管质量的生产现象;这与员工质量意识的培养，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不好有关，明年要着手贯彻《质量管理制度》，加大生产过程的控制力度。

2、建立全员参与质量的理念：我们现在缺乏的就是全员参与的质量意识，还存在产品质量是检验出来的，不是生产出来的错误观念，出了质量问题没有及时分析原因和找出解决方法;有时也会出现生产现场有管理但执行不到位的现象。总之看来：产品质量若光靠几个人上去管理，想做到尽善尽美是不可能的，它需要各级管理人员的积极配合和参与，因此生产部在以后的生产过程中，要加强过程控制的考核，增加产品出厂合格率达标。

3、缺乏质量记录控制：产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态显得尤为重要，如果有了完善的质量记录，它将为产品设计更改、技术分析、数据查寻等提供准确的依据。加强工程单执行过程控制与考核，但很多工作还需要技术部门协助，加强细节上的管理。

4、针对问题，生产部决定在20xx年每季度，对工艺员、调色工、兼职计量员由技术部协助进行一次培训。

**公司主管个人工作总结五**

1、明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责,其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

2、制订部门职员工管理规范，加强职员工自觉约束自已工作散漫等不良行为的意识,促使其培养文明修养,积极爱岗的精神风貌,使其日常上班工作符合公司职业规范和要求、

3、各职员工应按时出勤,未经工程部负责人批准，请假将依工厂考勤记录为准作旷工论处;正常上班时间被发现窜岗逗留作风散漫当事人需作警戒和书面检讨;

4、工作方法改善：加强部门协作沟通,营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题,分析问题,解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训部门，让培训工作成为20xx年个人工作计划的重点,加强技能训练和心态教育,稳定人员流失。

5、工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

1、负责仓库各种产成品及配管件的入库、出库等工作，日常卫生和发货工作。

2、做到对仓库产成品及管件动点、定期盘点，做好帐、卡、货物相符，保证帐目日清月结，一目了然，每月协助财务做好盘点工作。

3、严格把好验收关、按入库要求，对已到货物应立即进行外观质量、数量和重量检验，并做好记录。

4、合理做好产成及管件进出库。出库单须有主管领导和领物人签字，采用货位编号，做到先进先出、产品堆放整齐、摆设合理。

5、配合主管领导对仓库不定期的检查，核对管理工作，完成好各上级领导交予的任务及协调客户退货工作。

6、做到对仓库产品状况有明确标示。一切凭有效凭证及时办理相关手续，不会随意操作。

7、仓库有自己的产品保管帐。正确记载产品进、出、存动态

8、定期向主管领导反馈库存产品情况。如有长期积压、质量损坏、产品过期等问题，按照公司的政策合理化利用仓容、库房，做好货物之间的墙距、柱距、垛距、灯距，以便发货通畅。

9、配合好销售发货。当接到销售的订货清单，认真做好备货工作，如要及时给客户发货，做好每个发货客户的协调工作，不能及时发放的产品，会及时和客户做好电话沟通，让客户保持有个良好的心情理解。

10、做到每月一次对仓库进行大扫除，清洁工作，对仓库产品做好防潮、防火、防盗。

11、做好各种入库产品型号的分类，维护好发货工具，对有些易碎产品有明确的标识、标准的垛码、分层，散装产品放入货架分放好。

今后我还要继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作，要自觉做好每项工作，就必须正视自己的工作，无论工作是繁重的还是清闲都要适应这里的环境，要用积极的态度去完成领导交给的每一份工作，使自己在普通的岗位上发挥自己光和热!

**公司主管个人工作总结六**

1、日常接待：接待主要人员为总部领导、同事；政府相关部门；合作伙伴等。

2、证照年审：对需要办理手续的证照进行登记，提前确定办理时间，安排在规定时段内办理完企业和车辆的证照年审工作。

3、资料整理：严格规范和执行文件资料管理制度。

4、办公用品采购和使用：依据年度预算采购和领用办公用品，严格控制费用。耐用办公用品，如油笔、订书机、计算器等依据以坏、旧换新的原则领用。

5、车辆管理：严格执行车辆使用管理制度，及时进行使用登记、及时保养清洗，违章及时定责处理。

6、水电等方面，严格控制监督，做好“节流”工作。

7、定期5s检查，并进行奖罚结合，罚款作为员工活动基金。

1、增加安保人员，进行白天晚上24有人值班巡逻。

2、消防事故应急预案，对安保人员进行消防培训。

3、多了解周围环境治安方面情况，多与所属派出所进行良好沟通，如有必要进行联防合作。

4、经常对员工进行安全教育，操作规程，交通、用电、消防，防患于未然。

5、加强节假日和重点区域安全防范。

1、宿舍方面：加强对我公司的宿舍的管理，并将分散居住的员工集合在一起进行集中管理。

2、食堂方面：做好开办食堂前的各项准备工作。

1、尽可能多与政府相关部门、甲方管理人员、当地村民进行良好沟通，为企业发展奠定良好外部环境。

2、多寻找几家物品供应商，定期到市场上询价，确保所采购物品物美价廉。

对于现有保洁人员进行深度培训，确保其能够掌握服务礼仪和细节化工作要领，为公司创建干净整洁的硬件环境。

定期进行花卉的更换或者养护，保证给客户提供一个温馨的环境。

积极参与《中鑫》、《中鑫汽车人》等媒体的投稿和互动，把太原分公司更多的人文关怀、好人好事、精神风貌展现到更多人眼前。

总之，行政人事工作人事行政工作是一个繁杂的工作体系。下一步，行政部必须加强行政人事工作的执行力度，搭建好企业与员工之间的桥梁，在工作中不断学习，不断增强自身修养，加强公司业务知识的学习，圆满完成公司领导安排的各项事务。

**公司主管个人工作总结七**

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位助理，本…为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的宋、李两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位助理，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为助理组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

下半年的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

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