# 公司主管个人述职报告 主管述职报告总结11篇(优秀)

作者：梦中情人 更新时间：2025-06-18

*公司主管个人述职报告 主管述职报告总结一1、在总产量不断上升的时候，狠抓了质量工作历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，而是粗放的...*

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结一**

1、在总产量不断上升的时候，狠抓了质量工作

历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，而是粗放的模糊描述，导致在生产过程中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致发动机出厂以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，20xx年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，用准确的数据描述并预测未来用户使用的质量。对应这种想法，采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题；动态质量与评审，周汇总评价，适时分析出质量的状态和要改进的方面；工艺纪律的针对性检查和未定的评审，解决当前热点问题使生产过程可靠控制；将过去经常存在的问题警示化发给基层，强调控制的重点。厂内周质量故障分析会，与车厂的信息

绿色通道等措施，均对质量的即时、准确、存放、有数控制起到了积极的作用。

20xx年的质量指标（外场在线故障率、厂内试车故障率、废品损失率、三包故障率）中，前三项20xx年较以前有长足的进步，但三包故障率指标完成的不好，究其原因一方面与三包故障期的延长有关，而更重要的一方面是我们新产品的可靠性和寿命确定还有较大的差距，需要我们不懈努力。

2、产量压力较大的情况下，狠抓了新品研究的工作

20xx年新品的研制项目比较多，既有对现有新产品的改型换代长远发展的新产品，如xxx发动机和xx系列前驱动变速器，又有研制和生产同时进行的，如超短发动机新产品，在新产品研制上，除了教育干部职工提高对新产品的高度认识外，主要强调了制定计划的科学性、合理性、现实性；强调执行计划的严肃性；年初在制定计划时深入细致的分析研究，使计划比较符合实际，在执行过程中即时检查，协调出现的问题，强调任何单位、任何个人不能以任何理由不按计划完成试制任务，提高了计划的严肃性。另外，定期与工具厂的新品例会等及时解决出现的问题，保证计划的顺利实现。

20xx年完成xx样机1台的研制，超短发动机批量生产，前驱变速器主要零部件均在制造过程中，xx变速器改进五档型进入批量生产。

3、技术准备工作和新产品结构的调整工作

技术准备工作先行于生产，技术准备工作要有预见

性，要有前瞻性，敏感地准确预测市场的变化，做好前期的能力储备，为生产量的提高留下一定的提前期。对发动机从零件到装试线进行生产线和逐工序测评，并结合新产品结构调整和经济性分析，对生产线进行补充完善，专项技术改造，涉及组织结构调整和新产品结构调整的生产线进行坚决的调整，对204车间齿轮线进行调整和专项技术改造，对207和212车间曲轴线进行合并调整，对211和213车间冲压焊接线进行了合并调整，这些，均使资源进行了优化配置，发挥了资源的效益。

4、技术改造工作

完成1.95亿元xx二期双加工和零部件生产的新产

品规划工作，配合x研究院完成可行性研制报告，进行初步设计。对零部件的生产和生产线进行反复的调研和设计，并与国内外厂家进行大量的交流，即将建成前驱变速器壳体线，齿轮线和xx发动机的毛坯生产线。

对超短机的专用零部件进行生产线的设计，建成缸体专用补充生产线，机油泵壳体生产柔性线和吸气管柔性线，超短机的装配试车线。完成前驱变速器的装配线。新的缸体线协调，厂内安装和调试。

5、其他工作

20xx年完成技术攻关项，质量攻关工作项，

对压盘，油封漏油，齿轮折断，涨紧轮响，分离轴承异响等项外场的重大质量故障攻关取得明显的成效。

狠抓了售后服务工作，强调以人为本的服务，改善软硬件服务状态；与车厂建立了定期的售后服务走访制度，沟通了和车厂的关系，为整机营销提供了保证或消除部分障碍。

牵头与韩国两家公司进行了合资的谈判工作。

6、不足之处

自身的能力和水平有一定的差距，在协助总经理主

管的工作方面没有创新性的工作。对技术中心的工作未起到应有的作用。质量改进工作尤其外场重大故障率的解决方面指导和领导的不到位，成效不显著。技术进步工作还比较薄弱，技术进步给生产和经营带来的贡献不大。技术人材的培养，开发技术的掌握、新项目新技术的掌握还有较大的差距。

7、 20xx年重点工作

首先要抓好上产量的质量稳定和质量稳中提高工

作，对外场的主要故障要解决好，其次抓好新新产品的研制和新新产品生产准备建线工作。重点抓好xx前驱动变速器的工作。抓好生产线的整体规划工作——新新产品建线，老产品进一步提高生产能力，日产达1300~1500台；老线的新产品结构调整工作。抓好新缸体线转产工作。

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结二**

尊敬个各位领导，各位销售部门的同事：

大家好，在20xx年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作，lisa特此做以下述职报告。

我是lisa，属于半个空降兵，从教学主管，半空落下成为销售主管，在20xx年末，我的头衔是“代理销售主管”，从20xx年正式成为“销售主管”。客观的说，在销售能力方面，我比不上il、pen这两位程顾问，因为她们在销售部门工作的年限，收获的经验，包括各项销售能力都比我强，但是不论如何，既然在20xx年，我是销售主管，那么我就要肩负起主管的责任，用尽一切方法完成销售团队业绩指标，但是与此同时，我也给我的销售团队提出以下要求：

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自己一个问题：我今天签单了吗？完成自己的销售指标了吗？如果完成，，谈什么都没问题，但是如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的tpsales，谁是这一月的tpsales，不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，没有谁会留一个给你，就像每周的“alin、allin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和自己没关系，别人出了业绩，提成自己拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗？所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话是因为，你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的建议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，[]当然销售主管也需要听下面销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的建议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都知道天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，只有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，只有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想取代你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。但是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的能力是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自己争取的，和其他因素无关，lisa也非常乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售能力很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记得，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个人都要为自己的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要知道那面上升的国旗种所带表的荣誉不仅是他自己的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在20xx年度，我们一起努力，一起全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧？各位！

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结三**

在股份公司我主管技术和质量工作，20xx年是股份公司市场占有率提高、销量、产量不断加的一年，是质量稳中有升的一年，20xx年我主要做了如下工作

历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，而是粗放的模糊描述，导致在生产过程中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致发动机出厂以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，20xx年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，用准确的数据描述并预测未来用户使用的质量。对应这种想法，采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题；动态质量与评审，周汇总评价，适时分析出质量的状态和要改进的方面；工艺纪律的针对性检查和未定的评审，解决当前热点问题使生产过程可靠控制；将过去经常存在的问题警示化发给基层，强调控制的重点。厂内周质量故障分析会，与车厂的信息绿色通道等措施，均对质量的即时、准确、存放、有数控制起到了积极的作用。

20xx年的质量指标（外场在线故障率、厂内试车故障率、废品损失率、三包故障率）中，前三项20xx年较以前有长足的进步，但三包故障率指标完成的不好，究其原因一方面与三包故障期的延长有关，而更重要的一方面是我们新产品的可靠性和寿命确定还有较大的差距，需要我们不懈努力。

20xx年新品的研制项目比较多，既有对现有新产品的改型换代长远发展的新产品，如\*\*\*发动机和\*\*系列前驱动变速器，又有研制和生产同时进行的，如超短发动机新产品，在新产品研制上，除了教育干部职工提高对新产品的高度认识外，主要强调了制定计划的科学性、合理性、现实性；强调执行计划的严肃性；年初在制定计划时深入细致的分析研究，使计划比较符合实际，在执行过程中即时检查，协调出现的问题，强调任何单位、任何个人不能以任何理由不按计划完成试制任务，提高了计划的严肃性。另外，定期与工具厂的新品例会等及时解决出现的问题，保证计划的顺利实现。

\*\*\*\*年完成\*\*样机1台的研制，超短发动机批量生产，前驱变速器主要零部件均在制造过程中，\*\*变速器改进五档型进入批量生产。

技术准备工作先行于生产，技术准备工作要有预见性，要有前瞻性，敏感地准确预测市场的变化，做好前期的能力储备，为生产量的提高留下一定的提前期。对发动机从零件到装试线进行生产线和逐工序测评，并结合新产品结构调整和经济性分析，对生产线进行补充完善，专项技术改造，涉及组织结构调整和新产品结构调整的生产线进行坚决的调整，对204车间齿轮线进行调整和专项技术改造，对207和212车间曲轴线进行合并调整，对211和213车间冲压焊接线进行了合并调整，这些，均使资源进行了优化配置，发挥了资源的效益。

完成1.95亿元\*\*二期双加工和零部件生产的新产品规划工作，配合\*研究院完成可行性研制报告，进行初步设计。对零部件的生产和生产线进行反复的调研和设计，并与国内外厂家进行大量的交流，即将建成前驱变速器壳体线，齿轮线和\*\*发动机的毛坯生产线。

对超短机的专用零部件进行生产线的设计，建成缸体专用补充生产线，机油泵壳体生产柔性线和吸气管柔性线，超短机的装配试车线。完成前驱变速器的装配线。新的缸体线协调，厂内安装和调试。

\*\*\*\*年完成技术攻关项，质量攻关工作项，对压盘，油封漏油，齿轮折断，涨紧轮响，分离轴承异响等项外场的重大质量故障攻关取得明显的成效。

狠抓了售后服务工作，强调以人为本的服务，改善软硬件服务状态；与车厂建立了定期的售后服务走访制度，沟通了和车厂的关系，为整机营销提供了保证或消除部分障碍。牵头与韩国两家公司进行了合资的谈判工作。

自身的能力和水平有一定的差距，在协助总经理主管的工作方面没有创新性的工作。对技术中心的工作未起到应有的作用。质量改进工作尤其外场重大故障率的解决方面指导和领导的不到位，成效不显著。技术进步工作还比较薄弱，技术进步给生产和经营带来的贡献不大。技术人材的培养，开发技术的掌握、新项目新技术的掌握还有较大的差距。

首先要抓好上产量的质量稳定和质量稳中提高工作，对外场的主要故障要解决好，其次抓好新新产品的研制和新新产品生产准备建线工作。重点抓好\*\*前驱动变速器的工作。抓好生产线的整体规划工作——新新产品建线，老产品进一步提高生产能力，日产达1300~1500台；老线的新产品结构调整工作。抓好新缸体线转产工作。

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结四**

在股份公司我主管技术和质量工作，xx年是股份公司市场占有率提高、销量、产量不断加的一年，是质量稳中有升的一年，xx年我主要做了如下工作：

历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，而是粗放的模糊描述，导致在生产过程中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致发动机出厂以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，xx年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，用准确的数据描述并预测未来用户使用的质量。对应这种想法，采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题;动态质量与评审，周汇总评价，适时分析出质量的状态和要改进的方面;工艺纪律的针对性检查和未定的评审，解决当前热点问题使生产过程可靠控制;将过去经常存在的问题警示化发给基层，强调控制的重点。厂内周质量故障分析会，与车厂的信息绿色通道等措施，均对质量的即时、准确、存放、有数控制起到了积极的作用。

xx年的质量指标(外场在线故障率、厂内试车故障率、废品损失率、三包故障率)中，前三项xx年较以前有长足的进步，但三包故障率指标完成的不好，究其原因一方面与三包故障期的延长有关，而更重要的一方面是我们新产品的可靠性和寿命确定还有较大的差距，需要我们不懈努力。

xx年新品的研制项目比较多，既有对现有新产品的改型换代长远发展的新产品，如xxx发动机和xx系列前驱动变速器，又有研制和生产同时进行的，如超短发动机新产品，在新产品研制上，除了教育干部职工提高对新产品的高度认识外，主要强调了制定计划的科学性、合理性、现实性;强调执行计划的严肃性;年初在制定计划时深入细致的分析研究，使计划比较符合实际，在执行过程中即时检查，协调出现的问题，强调任何单位、任何个人不能以任何理由不按计划完成试制任务，提高了计划的严肃性。另外，定期与工具厂的`新品例会等及时解决出现的问题，保证计划的顺利实现。

xx年完成xx样机1台的研制，超短发动机批量生产，前驱变速器主要零部件均在制造过程中，xx变速器改进五档型进入批量生产。

技术准备工作先行于生产，技术准备工作要有预见性，要有前瞻性，敏感地准确预测市场的变化，做好前期的能力储备，为生产量的提高留下一定的提前期。对发动机从零件到装试线进行生产线和逐工序测评，并结合新产品结构调整和经济性分析，对生产线进行补充完善，专项技术改造，涉及组织结构调整和新产品结构调整的生产线进行坚决的调整，对204车间齿轮线进行调整和专项技术改造，对207和212车间曲轴线进行合并调整，对211和213车间冲压焊接线进行了合并调整，这些，均使资源进行了优化配置，发挥了资源的效益。

完成1.95亿元xx二期双加工和零部件生产的新产

品规划工作，配合x研究院完成可行性研制报告，进行初步设计。对零部件的生产和生产线进行反复的调研和设计，并与国内外厂家进行大量的交流，即将建成前驱变速器壳体线，齿轮线和xx发动机的毛坯生产线。

对超短机的专用零部件进行生产线的设计，建成缸体专用补充生产线，机油泵壳体生产柔性线和吸气管柔性线，超短机的装配试车线。完成前驱变速器的装配线。新的缸体线协调，厂内安装和调试。

xx年完成技术攻关 项，质量攻关工作项，

对压盘，油封漏油，齿轮折断，涨紧轮响，分离轴承异响等 项外场的重大质量故障攻关取得明显的成效。

狠抓了售后服务工作，强调以人为本的服务，改善软硬件服务状态;与车厂建立了定期的售后服务走访制度，沟通了和车厂的关系，为整机营销提供了保证或消除部分障碍。

牵头与韩国两家公司进行了合资的谈判工作。

自身的能力和水平有一定的差距，在协助总经理主管的工作方面没有创新性的工作。对技术中心的工作未起到应有的作用。质量改进工作尤其外场重大故障率的解决方面指导和领导的不到位，成效不显著。技术进步工作还比较薄弱，技术进步给生产和经营带来的贡献不大。技术人材的培养，开发技术的掌握、新项目新技术的掌握还有较大的差距。

首先要抓好上产量的质量稳定和质量稳中提高工作，对外场的主要故障要解决好，其次抓好新新产品的研制和新新产品生产准备建线工作。重点抓好xx前驱动变速器的工作。抓好生产线的整体规划工作——新新产品建线，老产品进一步提高生产能力，日产达1300~1500台;老线的新产品结构调整工作。抓好新缸体线转产工作。

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结五**

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

我叫\*\*，现任职于阳光物业前期售楼部安防主管，很高兴由我给大家做述职报告，加入阳光物业这个大家庭快一年时间，我从阳光假日公寓标兵岗礼仪保安晋升为安防主管，从见习到正式，非常感谢相关主任、经理的关心、指导，在20xx年上半年的工作开展得有声有色，现将上半年工作述职如下：

阳光城一区见习期间，是我个人学习、成长、进步的过程。

1、协助组织安防队伍的军事训练，提高安防人员的执勤形象；

2、协助督促门岗盘查力度，把好小区入口关；

3、加强员工内部管理，促进后勤保障，为员工营造良好的生活环境；

4、协助易队带领安防队伍处理各类突发案件3件，为公司和业主挽回一定的经济损失，获得公司领导和业主的好评。

由于工作关系，20xx年5月我由阳光城一区调职到前期售楼部任安防主管一职，在\*\*经理的直接领导和培养下，与其它干部积极配合协作，较快熟悉售楼部工作流程，逐渐深入并负责售楼部安防队伍的管理工作：

1、积极配合领导完成各项工作，尽量为领导排忧解难，做好领导“左膀右臂”角色；

2、加强新进员工理论及业务培训工作，保障售楼部安防队伍的高标准要求；

3、定期组织安防训练，加强安防队伍建设，努力打造阳光物业安防服务标杆形象：

（1）每周一次至各售楼部值班时进行针对性训练；

（2）每周三安排在售楼部所有礼仪保安至阳光白金瀚宫进行专项训练；（共举行专项训练16次）前期售楼部安防队伍在6月16日举行的安防技能考核比赛中，获得交通指挥项目第一名。

4、积极做好安全防范工作，各项安防工作逐渐进入规范化、系统化；

5、培养小组长，营造良好氛围，为公司培养更多的人才；

6、协助销售做好多次大型售楼活动，确保了各项活动的圆满完成，目前配合销售圆满完成各项活动10余次。

1、小区实践经验较少，业务能力还有待于提高；

2、物业管理业务知识学习较少，前期介入知识不够；

3、沟通艺术还有待于提高，才能更好的促进工作的协调。

1、每周到现场值班时多观察，针对不足加强整改，更好的配合销售工作；

2、通过每次都参加安防干部培训，结合售楼部现场工作，以理论结合实际提高物业管理水平；

3、加强安防员培训，通过每月的安防干部培训，积极培养小组长；

4、加强售楼部夜间执勤监督，采取参与夜间值班及夜间抽查方式进行；

5、学习交房程序及二次装修程序，为下一部介入小区管理打下基础。

在前期售楼部这个严格因而优秀的团队里，我得到了很大的进步和提高，这和我们这像鹰一样的团队是分不开的，我将和她一起成长一起进步。

在公司领导及张经理的指导下，我相信自己的工作会开展的会越来越好，我将继续发扬团结奋斗、永争第一的精神，以身做则、克服不足，与公司全体同仁共同努力，带领前期售楼部优秀的安防队伍，在下半年的工作中争取做得更好！

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结六**

尊敬的领导、同事们、朋友们：

大家好!

新年的钟声响彻天涯，奔驰的列车按时出发。它驼走了一段难忘的岁月，又迎来了一个灿烂的朝霞。岁月如梭，时间一晃而过，转眼间一年又过去了。不知不觉我们即将迎来xxxx年，今天我们相聚在这个喜庆的日子里，我和大家的心情是一样的激动。在这新年到来之际，我代表资材课全体员工向大家致以节日的问候。我诚挚的祝愿大家：在新的一年里，身体健康，万事如意，家庭美满，幸福安康!

现将我这一年的工作情况简要汇报如下：

因为仓库是全公司运作的枢纽，是公司内部生产的重要环节，要把仓库管理得好，就要及时备料，按单备料，把握好库存量，及时处理呆料，提倡节约，反对浪为公司节约成本。只有把仓库管理好，公司所有生产部门才能按照生产计划有条不紊地完成生产订单，顺利出货。反之如果管理不当，将会造成公司生产秩序混乱，甚至因种种原因不能按时给客户交货，给公司信誉造成不良影响。我相信，只要尽心尽力，就没有办不成的事。使我不敢有半点懈怠，我暗暗要求自己，一定要格尽职守，认真做好每一件事情。事无巨细，我都要身体力行，小到一个帖子，标签;大到出货时清点数量。我都要亲自把关，不能出一丁点差错。

我总告诫自己，只有加倍地努力，做好自己的本职工作，才能不辜负领导对自己的期望。在这里，我非常感谢公司领导和同事们对我的许多帮助和支持，正因为有了他们，我才能每一天都充满信心，心情愉悦地工作。在我错误的时候指点我，在我失落的时候鼓励我，从而增强了我的信心，开阔了我的识野，丰富了我的知识，使我的思想得到了进一步的提升。

作为仓库主管，必须和各部门之间处理好人际关系。一个人的能力是有限的，但一个团队的力量是巨大的。工作过程中同事之间的磕磕碰碰有时也在所难免的，但我始终抱着一种平和心态对待这些问题，并找出问题的关键所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境，只有好的心情，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队最主要的是齐心协力，只有做到了这一点，公司的发展才能越来越好。生活的每一天都在继续，过了今晚，东方的太阳又将点燃新的希望。社会在进步，公司在发展，我也会通过学习不断地完善自己，为公司发展尽自己的一份微薄之力。我相信，只要肯付出，只要有着坚定的信念，无论环境如何改变，也阻挡不了前进的步伐，愿公司的明天更加美好。

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结七**

在股份公司我主管技术和质量工作，××××年是股份公司市场占有率提高、销量、产量不断加的一年，是质量稳中有升的一年，××××年我主要做了如下工作：

历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，而是粗放的模糊描述，导致在生产过程中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致发动机出厂以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，××××年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，用准确的数据描述并预测未来用户使用的质量。对应这种想法，采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题；动态质量与评审，周汇总评价，适时分析出质量的状态和要改进的方面；工艺纪律的针对性检查和未定的评审，解决当前热点问题使生产过程可靠控制；将过去经常存在的问题警示化发给基层，强调控制的重点。厂内周质量故障分析会，滤布与车厂的信息绿色通道等措施，均对质量的即时、准确、存放、有数控制起到了积极的作用。

××××年的质量指标（外场在线故障率、厂内试车故障率、废品损失率、三包故障率）中，前三项××××年较以前有长足的进步，但三包故障率指标完成的不好，究其原因一方面与三包故障期的延长有关，而更重要的一方面是我们新产品的可靠性和寿命确定还有较大的差距，需要我们不懈努力。

××××年新品的研制项目比较多，既有对现有新产品的改型换代长远发展的新产品，如×发动机和×系列前驱动变速器，又有研制和生产同时进行的，如超短发动机新产品，在新产品研制上，除了教育干部职工提高对新产品的高度认识外，主要强调了制定计划的科学性、合理性、现实性；强调执行计划的严肃性；年初在制定计划时深入细致的分析研究，使计划比较符合实际，在执行过程中即时检查，协调出现的问题，强调任何单位、任何个人不能以任何理由不按计划完成试制任务，提高了计划的严肃性。另外，定期与工具厂的新品例会等及时解决出现的问题，保证计划的顺利实现。

××××年完成×样机台的研制，超短发动机批量生产，前驱变速器主要零部件均在制造过程中，×变速器改进五档型进入批量生产。

技术准备工作先行于生产，技术准备工作要有预见

性，要有前瞻性，敏感地准确预测市场的变化，做好前期的能力储备，为生产量的提高留下一定的提前期。对发动机从零件到装试线进行生产线和逐工序测评，并结合新产品结构调整和经济性分析，对生产线进行补充完善，专项技术改造，涉及组织结构调整和新产品结构调整的生产线进行坚决的调整，对车间齿轮线进行调整和专项技术改造，对和车间曲轴线进行合并调整，对和车间冲压焊接线进行了合并调整，这些，均使资源进行了优化配置，发挥了资源的效益。

完成亿元×二期双加工和零部件生产的新产

品规划工作，配合研究院完成可行性研制报告，进行初步设计。对零部件的生产和生产线进行反复的调研和设计，并与国内外厂家进行大量的交流，即将建成前驱变速器壳体线，齿轮线和×发动机的毛坯生产线。

对超短机的专用零部件进行生产线的设计，建成缸体专用补充生产线，机油泵壳体生产柔性线和吸气管柔性线，超短机的装配试车线。完成前驱变速器的装配线。新的缸体线协调，厂内安装和调试。

××××年完成技术攻关项，质量攻关工作项，

对压盘，油封漏油，齿轮折断，涨紧轮响，分离轴承异响等项外场的重大质量故障攻关取得明显的成效。

狠抓了售后服务工作，强调以人为本的服务，改善软硬件服务状态；与车厂建立了定期的售后服务走访制度，沟通了和车厂的关系，为整机营销提供了保证或消除部分障碍。

牵头与韩国两家公司进行了合资的谈判工作。

自身的能力和水平有一定的差距，在协助总经理主

管的工作方面没有创新性的工作。对技术中心的工作未起到应有的作用。质量改进工作尤其外场重大故障率的解决方面指导和领导的不到位，压滤机滤布成效不显著。技术进步工作还比较薄弱，技术进步给生产和经营带来的贡献不大。技术人材的培养，开发技术的掌握、新项目新技术的掌握还有较大的差距。

首先要抓好上产量的质量稳定和质量稳中提高工

作，对外场的主要故障要解决好，其次抓好新新产品的研制和新新产品生产准备建线工作。重点抓好×前驱动变速器的工作。抓好生产线的整体规划工作——新新产品建线，老产品进一步提高生产能力，日产达台；老线的新产品结构调整工作。抓好新缸体线转产工作。

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结八**

尊敬的领导：

您好！

作为部门主管，我也是就自己部门的管理工作过去一年自己所做的来整理，也是回顾中看到过去一年，部门的工作也是做得还是不错，有一些成绩，同时也是还有要去改进的方面以及自己管理当中要继续做得更好的方面，在此也是来向您述职汇报。

部门的工作，这一年我也是知道，并不是那么的轻松做好，但我也是和同事们一起努力克服了一些困难，同时也是在这工作里头感触到的确做好管理并不是那么的轻松，而能被领导信任，我也是不能辜负了这份信任，在一年的时间里，无论是情况如何，我们也是坚持了下去，积极的去解决一些问题，来让工作能够开展，特别是年初的那段日子，我们也是在家里多去联系，通过线上办公的方式来处理好工作，同时也是积极的去学习，我也是多去了解同事们的一个近况，知道他们工作里头遇到的一些难题，然后去帮忙解决，一年下来我也是感受到自己的管理能力有很多的提升，和之前相比也是更加的成熟，懂得如何的来做好一些事情，对于一些问题的处理也是更加的从容。

同时在管理做好的同时也是带领部门同事去做好了该做的一个工作，对于工作上的难点都是团结起来去克服，同时我也是积极的把自己一些工作的方法会去教给同事们，大家都是有了进步，那么做起来工作也是会更加的顺利，我也是清楚自己的一个能力如何，同时也是积极的去参与到公司的一些管理培训以及对于行业最新的情况有了解，更好的来对工作去做好，同时也是看到自身有的一些缺点，不断改进，积极的去面对，对于以前工作的反思也是让我知道，很多的方面是可以继续的去优化，同时既然部门给到我来带领，那么我也是要做好，让部门在公司也是有成绩的，不能拖了后腿，同时也是积极的和其他部门主管配合做一些工作，都是为了让公司的运营更好而努力。

一年也是在忙碌中要过去了，有的成绩并不能去骄傲，而有的缺点也是要去继续的改进来让自己能在来年工作里头去把任务完成，去让自己管理方面可以带着部门走的更好，出更多的成绩来，同时也是会团结同事，继续的去进步，去把工作完成，也是感谢同事们在这一年对于我工作上的支持以及帮助，才有了一些成绩，我也是会珍惜，会继续的来做到位去不负领导的支持。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结九**

尊敬的领导：

忙碌而充实20xx年已经过去，我来到公司也有一年的时间了，20xx年xx月我正式加入了公司，从事行政人事管理工作。一年来我围绕管理、服务、学习等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的枢纽作用，为公司圆满完成年度各项经营目标任务作出了积极贡献。现将本年度工作情况述职如下：

1、公司各类证照的办理、年检，与外部机构的联络与沟通

20xx年我与相关部门合作，顺利完成了公司经营地址变更后相关证照的更换工作，按时完成了公司证照的年检，组织接受并通过了政府药监、社保、消防等部门的检查，更正了企业工商电子信息资料，与区工商局、社保局、劳动监察队等部门保持了良好的关系。

2、行政费用的预算与控制

按照公司财务标准化制度规定，为合理控制企业行政费用支出，行政部每月底制定了下月的费用预算计划，尽量将费用支出控制在计划内。我对公司办公场地租赁费、水电费、办公及劳保用品、固定资产购进、员工及公司通讯费等项目建立了台账，逐月逐笔登记，年底对数据进行汇总分析，以便于来年能够更加准确、细致地进行费用的预算与控制。

3、公司固定资产、办公用品及劳保用品的管理

作为行政部，购进、管理和分配公司固定资产、办公用品及劳保用品是部门的日常重要工作之一，我在进入公司后，首先对公司现有固定资产进行了盘点、登记和贴标，然后结合公司实际情况修订和制订了固定资产、办公用品等管理制度，建立了增设固定资产先提申请相关部门和总经理批示后再采购，办公用品季度统计需求后统一采购分配的流程，规范了公司固定资产、办公用品及劳保用品的管理，也提高了工作的效率。

4、公司印章、档案及合同的管理

20xx年行政部起草和修订了公司印章管理、档案管理和合同管理等制度，规范了公章使用登记流程，并对公司档案和合同进行了整理，鉴于不影响工作效率等因素，合同流转审批流程尚未完全执行，但将合同审批步骤暂时并入了公章使用审批中，在一定程度上避免了风险。

5、公司员工薪酬福利与绩效考核管理

我自11月进入公司后接手了员工薪酬与福利的核算与发放工作，在过去10个月里按时完成了每月的工资核算，协助总经办根据外部市场行情及公司实际情况制订和完善了薪酬管理制度与绩效考核管理制度，对员工月度工资、社保基数及公积金进行了调整，在保证了员工权益的同时，使得公司的薪酬管理更趋规范化。在年底按照集团总部要求，统计了公司20xx年薪酬预算执行情况并拟定了20xx年薪酬预算，保证了公司薪酬总额不超过规定标准的同时，在行业内具有竞争力和吸引力。

6、日常人事工作及员工关系管理

20xx年我按时保质办理了员工入离职、转正、续签、档案转移托管等工作，并制定和推行了公司员工手册，进一步规范了员工日常行为。另一方面与工会合作，积极倾听员工心声，及时解答员工疑问，并组织员工参加了运动会、集体旅游等活动，丰富了员工业余生活，提高了员工士气，使得员工能保持较高的工作效率。

7、与集团总部的联络与沟通，按时完成布置的任务

作为xx医药集团控股子公司xx与集团间保持着密切的联系，行政部也承担着与总部人资、行政、法务、董秘、战略、工会等部门的日常联络与沟通工作。20xx年我共收到和转发集团各类通知和文件100余次，认真细致的完成或组织完成了集团布置的各项任务，按时上报相关资料，保证了公司年终“总部配合力度”评分无任何扣分项目。

8、协助公司质量、销售等部门完成相关工作

公司的经营理念是以质量保证体系为主线，对各个流程进行管理和控制，行政部作为枢纽部门，积极协助质量管理部进行了质量体系文件修订、培训及测试组织、仓库改造、流程优化等工作，并在日常协助销售、采购、财务等部门完成了资料的准备与报送工作，保证了公司的运作顺畅。

1、通过日常工作和与部门间的合作，了解的xxx的整体运作流程，感染和学习到了公司的团队协作精神；

2、深切体会到了质量管理体系对一个企业的重要性，对质量管理的作用有了全新的认识，学习了药品和gsp的相关知识；

3、通过独自处理行政人事各项工作，锻炼和提高了自己的应变能力和判断能力。

1、也许是因为之前缺乏在医药商业企业工作的经验，一开始对企业的运作流程和规则不够熟悉，没有能够很好的满足和提前预见其他部门的需求，今后要更加细致的了解各部门的工作，以利于更好的起到服务和监督作用；

2、个人对医药相关知识了解得还不够，需要加强对药品基础知识、gsp知识、药品法律法规、特别是本公司质量管理体系文件的学习和理解；

3、因个人所负责的工作较杂，有时会没有很好的分清主次和安排时间，以致有些计划实行的工作未能展开，20xx年我将加强个人时间管理水平，提高效率，更加有条理的完成手上负责的\'各项工作。

1、20xx年参加了质量管理部组织的培训、药品制度和法规自学与测试，参加了集团总部组织的人才体系构建培训、e—hr系统使用培训、“团队执行力”专题培训、法律风险控制等培训

2、本年度自我优劣势评价：

本人优势：外向开朗、乐于助人、工作认真、细心谨慎、态度端正、有责任心、比较善于与人沟通，灵活应对各种问题和突发状况。

本人劣势：专业知识仍需继续提高，宏观规划及统筹分析能力需要提高，看问题的高度还不够。

1、继续做好公司证照及公章的管理，保持与外部机构的良好沟通；

2、精细化行政费用的预算，严格控制费用的审核支出；

3、做好固定资产、办公用品及劳保用品的管理，优化采购计划；

4、加强对公司档案和合同的管理，在不影响效率的同时逐步细化流程和记录；

5、按计划执行薪酬福利预算，推行并不断完善绩效考核管理制度，建立部门和员工个人年度kpi指标；

6、建立员工沟通平台，通过招聘、培训、转岗、公司间交流等手段培养公司后备人才；

7、保持与集团总部的联络与沟通，按时完成布置的任务，关注可利用的共享资源；

8、协助质量管理部修订和完善公司质量管理体系，优化人员配置，提高协作效率。

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结篇十**

本人凭着自己的热情和理想应聘于xx公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“先进员工”。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山xx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比xx年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因唐山路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了xx连锁的优势。汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，唐山在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖常商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。xx年度市消协、工商、报社在民意测验中，唐山路北店被评为“唐山市民最满意超市”。

一上来，我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，唐山路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

我来唐山已经4年了，在唐山已经过了3个春节了，刚来时儿子年仅5岁，4年来，妻子独自一人支撑着这个家，从没有一句怨言，一直在默默地支持着他的工作，我认为，应把对家人的愧疚化为对工作执着，来报达家人的厚望。

**公司主管个人述职报告 主管述职报告总结篇十一**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好，我叫x，是九洲通讯的一名销售主管，在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的20\_\_年，回顾这一年的工作历程，首先要感激带领我们不断前进，兢兢业业的经理，感激团队上进，精诚合作的同事，更要感激光临我们店的新老客户，正是因为他们的帮忙鼓励，认可信任才能使我们更好的工作，同时我们也有必要谈谈销售工作中的不足之处：

1.学习不进取，导致专业知识水平欠缺，每次听着促销员介绍手机都觉得自我无话可说，同时也有被促销员专业述语打动，有购买的欲望，顾客也是一样的。

2.工作职责做不到位，手机是贵重物品，我们要及时擦试，检查轻拿轻放，为什么顾客不要柜台上的机器，就是看上去不像新的，所以要及时整理摆放。

3.对顾客缺乏耐心，尤其是售后问题，有一次，一位老大爷来调试三星机器，当时我正在做别的工作票，就对他说：上二楼，他说腿疼上不去，我只管忙我自我的，没有理他，他就去找别人调试，最好调好了，他临走时，专门对我说了一句，我这个人不好，他说完之后意识到了自我的不对，好在顾客对我们店的评价不错，要不我们又流失掉客源了，所以解决售后问题更要有耐心。

4.主管职责不到位，没有发挥团队精神，对待同事关心不够，没有及时沟通，要求别人做到的，自我却不想做，对待新同事，往往是他们给我们拿机器，而我们帮忙他们那机器或者帮忙他们成交的很少，期望得到他们的谅解。

销售是一项十分具有挑战性的工作，奋斗了一年，成功也好，失败也好，好好总结经验，吸取教训，在以后的工作中，引以为鉴就是提高新的一年，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，作为销售人员的，我们必须严格要求自我：

1.空怀心态，从最简单的事情做起，认认真真地对待自我的工作以及领导，支持的任何一项工作，无任何借口。

2.学习，阅读一些进取向上的书籍，丰富自我的思想，提高素质，同时的学习研究机型，减少库存的同时，增加我们的利润。

3.回访老客户，好几次听着客户说因为打电话回访，就又来买手机了，心里很高兴，

4.尽自我最大努力，去帮忙任何人，无论是客户还是同事，让客户体感觉到我们的热情，让同事感受到我们这个大家庭的温暖。

20\_\_任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了小华各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感激总经理张伟先生、副总安丽女士、财务部李女士的信任和指导之外，还要感激各部的经理及在工作期间给予我帮忙的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着小华各个部门，从纵向来看也将小华的领导与基层员工联系在一齐。所以人事部必须对小华各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自我对小华的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。多谢大家！

第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在小华负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为小华获得利益而工作。具体工作项目主要有：小华员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工、小华内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三，随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费本事的顾客群体，所以人事部也在小华领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四，在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五，出任x，09年4月进入x全年的工作重点，产品质量高于一切，严把质量关，提高产品主梁意识，从源头控制质量问题。

1、根据生产通知单核对好所需版辊，检查版面文字资料，版号，还要根据生产通知单的需求正确领取原膜，认真检查原膜种类、规格、厚度、电晕面等。并且还要检查好油墨单、双主份和溶剂的抽去是否贴合要求。并且及时测量swk油墨的粘度。下机第一卷必须再次核对资料并且签字确认。

2、增强戒台人员的安全意识。排查安全隐患，预防为主，安全是顺利生产的保障，关键在于养成安全操作的良好习惯。做好这项工作的最好办法，就是严格执行安全操作规程。并定期的做到消防演练。排查安全隐患预防为主。(如:拉取原膜时小车是否使用堵头，上下膜卷时是否使用刹车，设备正常运行时检查压印辊两段的锥头是否起热等。消防栓、安全门是否有杂物堵塞。)预防安全问题的出现。

再次感激公司领导对我的多年培养，在下一步的工作中我将以新的起点，新的理念，在本职岗位上尽心，尽职，为公司的发展做出应有的贡献。

述职人:

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