

## 电信经理助理述职报告

### 篇1：电信经理助理述职报告

各位领导、各位同事：

通过实业公司的竞聘上岗，有幸从一名普通的员工走上管理岗位，这是组织对我的信任和工作上的肯定，在助理岗位，我主要是协助、配合经理工作，主要负责行政和后勤方面的工作。下面，我就将到岗以来的工作情况，向各位领导作个简要的述职报告，以接受大家评议、指正：

#### 一、努力学习，全面提高自身素质

2012年可以说是我职业生涯的一个转折点，作为一个管理人员，就必须永无止境地更新知识和提高素质。为达到这一要求，我十分注重学习：

1.坚持理论学习与实际工作相结合，不断提高自己的政治素质和理论水平。我坚持以马克思、列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论和"三个代表"重要思想为指导，自觉加强理论学习，深入细致的学习了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》和认真贯彻中纪委、国务院办公厅《关于开展治理商业贿赂专项工作的意见》。

2.加强业务知识的学习，利用业余时间参加中国电信的网上大学学习，在今年取得了《通信线路工程概预算资格证书》、职称计算机和职称英语合格证书。

3.向领导、向同事学习。古人说，三人行必有我师。我觉得，公司的每位同事都是我的老师，他们中有业务专家，有科技尖兵，有文字高手。正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，才能胜任当前工作。

1.加强人员的管理和队伍的建设，并制定一系列规章制度，为保障各项工作的顺利开展，起到了积极作用，同时维护了南昌电信实业的形象；

2.配合实业公司和职能部门安排的各项工作，定期上报台帐数据和建立与主业关联业务核对制度，为实业公司经营和财务分析提供基础数据。

3.负责与人力资源部、江西信杰公司的联络工作，与接续28名信杰派遣人员解除合同，为办事处的稳定工作起到保障作用。

4.按实业公司重组精神，组织人员对应收应付款、材料、固定资产、低值易耗品等进行清查盘点。

5.核算人工成本费用，编制人工费用报审表，负责与公司审计部门联系。

6.负责上级文件的收发处理和宣贯工作。

7.负责省电信实业公司在抚州18个店面的日常管理工作。

8.负责办事处日常合同的签定和管理工作的。

在工程施工中严把质量关，做好服务主业的工作，规范施工队伍，加强对施工队伍的管理，确保工程质量，截至年底审定工程1189项，工程质量合格率达95%以上，得到主业的认同。

2012年是抚州建设项目较多的一年，我公司承接了大部分工程，尤其是承担抚州市区的线路施工，在积极配合抚州主业建设项目，同时需满足地方政府的工程进度，做好市政通信工程配套建设工作，所有工程均按时完工，没有因工程进度影响主业的生产和发展。

四、协助经理，完成了实业公司下达的经营任务

1.关联业务

2.对外业务

1.严格按着与实业公司签定的《安全生产责任状》要求，对员工和施工队进行安全教育，与施工队签定《通信工程施工安全协议书》；

2.组织办事处管理人员参加省通信管理局主办的安全生产培训，并取得了相应的合格证；

3.加强办事处的防火、防盗等工作，按照实业公司的统一要求，对仓库、办公楼配备了灭火器，提高员工的防范意识。

作为抚州办事处经理的副手，我的理解是：没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有带头工作、做好工作的义务。在平时的工作中，对上级和经理交办的工作，保质保量完成；对自己分内的工作也能积极，今年，办事处能较好的完成实业公司下达的任务，这是我们团结奋斗、共同努力的结果，从本人所做的工作看，可以说总体上是称职的。

## 篇2：电信经理助理述职报告

年初到大客户部报到的情景还历历在目，转眼已将近有一年的时间了。回顾一年的工作，这300多天是在紧张而忙碌、辛劳但充实中渡过的。一年来，我实践了我初到大客户部时的诺言：那就是——以身作则，与大家一起同甘共苦，共同进步。在公司领导的关心帮助下，在兄弟部门的大力支持下，在大客户部全体同仁的共同努力下，大客户部的各项工作都取得了新的进展，年中被大客户部评为营销服务先锋团队，本人也尽心尽职地履行了岗位职责，下面我分三个部分进行述职，请大家批评指正。

1、积极参加各项营销活动，主要发展指标超额完成。

XX年，大客户部紧紧围绕业务收入和主要发展指标开展营销、服务和管理工  
作。1—11月份业务收入完成万元，流失率%，为XX区大客户部门中最低。固定电话完成5250户，  
完成全年指标的%；宽带完成全年指标的%；小灵通完成5023只，主要发展指标超额完成。我们还积  
极参加公司和市场营销部组织的开门红、全家福营销、宽带提升以及节假日设摊宣传等营销活动  
，特别是小灵通、宽带阶段性团购任务以及季度冲刺竞赛活动，我们都能及时制订详细的部门考  
核办法和通报制度，保证了每次营销活动的顺利完成。

为完成上述目标任务，我们一方面抓好主要业务的发展工作，积极开展主动  
营销，努力激发增量；另一方面抓好保存量工作，伺机策反异网用户，确保存量不流失和少流失。  
在激增量、促新量方面，我们切实了解客户通信需求，通过抓发展来激增量促新量。固话方面，  
进一步开展拆机并网工作，跟踪好搬迁单位，做到一个也不丢。我们还重视潜在大客户的培养，  
与开发区管委会保持了密切联系。数据方面，我们重点做好了长江引航中心和中石油两个全省性  
数字电路组网业务，受到省公司大客户部领导的好评；完成了电子政务网一期的客户协议签订工作；  
与中石化、劳动就业管理中心等签订了全市adslvpn组网业务；在cc船厂、职业技术学院等发展了学  
子e行卡。小灵通方面，在职大、自来水公司等单位进行了小灵通团购，在dj三公司、yz局等单位  
组建了商务灵通网。我们还与yy电信局共同走访了解x x yy工业园区客户投资及通信需求情况，  
目前，x x进驻yy园区的银行、政府部门等单位均已使用我们的数据业务。在保存量方面，一方  
面我们通过信息反馈、经营分析、客户走访、交付服务和渠道管理等基础工作的落实来保住用户  
，保住存量。我们坚持每周一期信息和案例汇编，及时向有关部门和领导反映市场竞争动态和客  
户信息。坚持每月一次全体员工参与的经营分析工作，有部门总体分析和专题分析，也有客户经  
理个人分析，帮助和指导客户经理主动进行客户的收入、异网等经营情况的分析。我们加强客户  
走访频次，用心经营客户关系，认真做好交付服务和回访服务，用良好的服务来取得客户的信任  
，不让客户有离网的借口。我们全面清理了大客户成立以来所签订的合同协议，要求每一个客户  
经理关注好自己客户的协议执行情况以及有效期情况，避免客户在协议到期后转网的风险。我们  
还加强了渠道管理系统的学习、使用和考核，通过对渠道系统中异网情况的分析、跟踪，实行派  
单营销，同时对一些竞争激烈的用户和显性流失用户，我们部门负责人、班长都能及时上门了解  
情况，制定应对和反抢计划，我们成功地对pa保险、qs汽车、hl集团等客户进行了反抢。针对一  
些客户关系薄弱、异网竞争激烈的客户，我们主动释放风险，与用户签订了ip业务。我们还与用  
户签订综合协议，进行固话、长话、数据业务的捆绑优惠销售，提高用户单项业务退网的成本。  
另一方面，我们加强绩效管理，发挥绩效杠杆的作用。我们详细制定了绩效管理办法，业务  
收入和存量收入占绩效考核60%，转变了一些客户经理重发展轻收入的现象。

2、我是大客户部工作岗位上的新兵，为了尽快进入角色，我一面向担任过  
大客户部领导的同事们虚心请教，经常与部门的支撑经理、客户经理进行业务技术探讨，另一方  
面我随同h主任、客户经理一起参与项目谈判和与客户的沟通，向他们学习谈判、营销技巧，并从  
大客户管理系统等渠道努力学习相关知识。通过理论学习、实践参与，业务素质有了较大提高。

在工作中，我严于律己，时时处处以一个党员的标准严格要求自己，要求员  
工做到的自己先做到。有着强烈的事业心和责任感，工作认真负责。我经常与同事们一起加班加

点，与他们同甘共苦;员工工作中生活上有困难，总是千方百计想方设法为他们解决。我坚持做到遵纪守法、廉洁自律，部门重要事情都经过民主管理小组讨论决策，做到不单独设宴，不单独送礼。

3、加强团队建设，营造奋发向上的良好氛围一是加强学习培训，营造浓厚的学习氛围。

一是组织安排参加各种培训学习，同时通过班长和老客户经理的传教帮带，使她们快速进入角色，适应新的岗位。我们还召开客户经理座谈会，交流工作和学习中的困难，学习好的案例。我们组织了三次面试模拟考试，为客户经理参加岗位技能认证考核取得良好的成绩做了精心的准备。

二是互帮互助，发挥团队力量。面对激烈的市场竞争，一些客户经理心理准备不足，有畏难情绪。我们部门主任、支撑经理与客户经理共同应对市场竞争，参与客户谈判，采取有效办法，阻止了其他运营商一次又一次的进攻。针对客户的大型通信需求，我们还成立项目小组;客户经理碰到困难，从部门领导、支撑经理、班长以及其他班组的客户经理都会予以支持和帮助。我们还得到了后端部门的支撑，组建了虚拟团队，共同走访用户，充分体现了部门、公司团队的力量。

三是开展丰富多彩的活动，提高凝聚力。经常开展一些散心活动、联谊活动，有意缓解员工思想压力。我们参加了大客户部组织的拓展训练，利用休息日组织外游，举办员工家属联谊会，与其他客户群开展才艺比赛，为客户经理提供舞台，多层次、多方位地进行了员工与员工之间、员工与家属之间的沟通和交流。

四是在员工敏感的绩效考核问题上，我们不仅将考核结果公开，还与客户经理进行沟通，帮助分析原因，寻找目标市场。

目前，员工思想稳定，同事间互相关心帮助，关系融洽和睦，共同营造了一个良好的工作环境。

1、员工的业务素质还需要进一步提高。特别是要在组合营销策略、主动规划客户通信需求等方面下功夫。

2、在保存量工作上还需要制定有效的针对性营销措施。

我们将进一步加强业务培训，探讨有效的营销和反抢措施，发展我们的业务，留住我们的客户。

### 篇3：电信经理助理述职报告

尊敬的领导及同事们：

在过去的一年里，作为电信经理助理，我深感责任重大，并致力于将我的工作做到最好。在此，我将简要回顾过去一年的主要工作，并对未来的工作计划进行说明。

在协助经理处理日常事务方面，我确保了所有文件的及时整理和归档，包括客户服务记录、销售数据以及内部会议纪要等。此外，我还负责了部门预算的编制和执行监督，确保每一笔支出都符合公司的财务规定。

在客户服务方面，我积极参与了客户满意度调查，并根据调查结果提出了改进建议。通过优化服务流程，我们提高了客户的平均满意度评分。

在团队管理方面，我协助经理进行了员工培训计划的设计和实施，旨在提高团队的整体工作效率和服务质量。同时，我也参与了团队建设活动，增强了团队凝聚力。

展望未来，我计划继续加强客户关系管理，通过数据分析预测客户需求变化，从而提前调整服务策略。同时，我还将探索新的业务模式和技术应用，以提升我们的市场竞争力和客户忠诚度。

我想感谢公司给予我成长的机会，以及同事们对我的支持和帮助。我期待在新的一年里，能够为公司做出更大的贡献。

谢谢大家！

## 篇4：电信经理助理述职报告

尊敬的领导、各位同事：

大家好！我是电信公司经理助理，在过去的一年中，我认真工作，勇于担当，全面完成了经理交给我的任务，做出了一定的成绩。今天我来向大家报告一下我的工作情况。

### 一、工作概述

电信公司是一个广阔的领域，它每天都面临着大量的工作和困难。作为公司的经理助理，在确保公司顺利运转的同时，我还需要协助经理做好管理工作，加强团队协作，增进公司的工作效率。在这一方面，我和同事们一起做出了很大的努力。

### 二、工作成绩

#### 1、管理团队

作为公司的经理助理，我需要管理和协调公司的各项业务。为此，我积极参与公司的管理工作，认真执行公司的政策和计划，注重团队的协作和合作。在这个过程中，我学习了很多关于管理技能和团队建设知识，通过管理团队，提高了公司的生产效率，促进了公司的发展。



## 2、项目管理

在公司的项目管理方面，我负责监控和控制项目的进展，制定项目计划和执行方案，保证项目按照计划进行，并及时解决出现的问题。通过项目管理，我可以提高项目的效率和质量，帮助公司取得更好的业绩和收益。

## 3、业务拓展

在业务拓展方面，我积极参与公司的拓展工作，深入了解业务的需要和市场的情况，制定切实可行的拓展计划，并通过市场营销手段的改进，提高公司的业务竞争力和市场占有率。通过业务拓展，我可以促进公司的发展和壮大。

## 4、与客户沟通交流

作为公司的经理助理，我负责与客户沟通交流，及时了解客户的需要和反馈，并与他们建立良好的合作关系。通过客户沟通交流，我可以了解客户的需求和想法，改进公司的服务质量和客户满意度。

## 三、下一步工作计划

在新的工作周期中，我需要继续努力工作，提高自己的能力和管理水平。针对公司的实际情况，我将重点做好以下几个方面的工作：

- 1、提高管理水平，加强团队协作。
- 2、继续推进项目管理，打造精益管理的团队。
- 3、加强市场营销，提高公司的业务竞争力。
- 4、关注客户需求，改善服务质量，提高客户满意度。

在接下来的工作中，我将更加努力工作，发挥自己的优势，为公司做出更大的贡献。

## 四、总结

作为公司的经理助理，我在过去的一年里，认真履职，积极处理公司的各项业务。通过我的努力，为公司的发展做出了一定的贡献。在新的一年里，我将继续努力，改进工作中的不足，提高自身的能力和管理水平，保证公司的顺利运作和发展。

谢谢大家的聆听，希望能够得到大家的支持和帮助。