

# 2023 年优秀员工事迹材料 13 篇

## 优秀员工事迹材料 1

\_\_x 自参加工作以来，多次被评为邮政系统先进工作者，市“五一劳动者”先进个人，现将他先进事迹整理如下：

### 一、倾心事业，忘我工作

始终把敬业当作一种习惯，对工作满腔热忱，对业务精益求精，真正做到了干一行，爱一行，精一行。在刚刚参加工作的时候，他还只是一名邮件分拣员，但他工作却认真仔细，肯吃苦，肯钻研，尊敬同事，虚心向老同志学习，眼勤、腿勤、手勤，每天总是第一个到岗，在其他同事上班之前便打扫好场地的环境卫生，又是他在下班之后最后一个离岗，对自己所负责的业务一丝不苟，仔细认真，工作中从未出现过失误。深受领导和同事们的好评。凭着自己对邮政事业的热爱，加上勤奋好学的工作态度和准确无误的工作能力，不久当选为包裹组的组长。但是是个年轻人、是一个有着远大志向的人，他的血管中流淌的是滚烫的热血，心中燃烧着迸发的火焰。他积极学习，不满足于自己的现有状态，积极上进是他的优点，他总是希望自己有着更高的提升，好为单位、为社会多做一些贡献，他自费参加了两年的邮政企业管理专业的进修学习，他将自己学到的管理知识运用到了实际的工作中来。为单位创造了经济效益。

多年来，负责的调度工作均未出现过邮件积压、滚存现象，且全部做到按额次发运，邮件时限准确率达到百分之九十以上。

### 二、团结协作，提升合力

一滴水要想不干涸，唯一的办法就是融入大海，一个承上启下的管理人员，要想立足于职场，就要把自己融入团队。是这样想的，也是这样做的。他对领导

交给的任务认真完成，对同事平等友善，关心职工的疾苦，注重和谐化的管理，极大得激发和调动了员工的工作热情。

### 三、胸怀全局，实现双赢

辛勤的汗水浇出了丰硕的果实。二十多年来，周军同志在长长的邮路上勤奋耕耘、默默奉献，得到了员工的信任也得到了上级领导的肯定和表扬，他先后多次被评为邮政部门先进生产者标兵、劳动模范等。（这里可以根据改同志的荣誉依次填写，最好按时间顺序详细写出来）

在成绩面前他不骄不躁，困难面前他不屈不挠，他珍爱邮政事业，他倾心调度工作，在平凡的工作岗位上做出了不平凡的业绩。在今后漫长的道路上他依然如故，依然那样忘我，依旧那样奉献。正如他所说：“只要需要，我愿意一直干下去，直到献出自己的全部的热情和力量。”

### 优秀员工事迹材料 2

\_\_年3月，我来到\_\_工作，成为\_\_科教仪器公司的普通员工。工作中，憨厚、朴实的我一方面积极向老员工虚心请教，一方面利用休息间隙对产品进行熟悉、组装、维修，将自己的满腔热情完全投入到了工作之中。艰苦的努力，务实的工作，很快使我成了公司的业务骨干。“一个人可以没有文凭，但决不可以没有知识”，这是我十分欣赏的一句话，为此，我几乎把所有的业余时间都用在了钻研业务上，努力将自己的工作吃透，干好。

随着公司业务的拓展，工作难度也在加大，因公司业务人员少，一人身兼多职，我的主要工作是代表公司出去招投标、整理投标样品。在整理样品的过程中，严格把关，因为样品在投标过程中占的比重较大，会直接影响到投标的结果。有时候遇到提供样品数量多的情况时，就必须花上好几天的功夫，而且在整理的过程中会遇到很多的难题，这就需要和相关技术人员进行交流，争取满足客户的技术要求。

记得去山东菏泽投标时，我们公司共投了七标段，每个标段七本标书，做好的标书有三箱，再加上样品七箱，由于投标时间紧迫，也为了安全期间，只能标书随身带，我一人拖着沉重的标书和样品，到了中途的徐州转车时，已经是疲惫不堪，一想到时间紧，任务重，也不可有半点怠慢，到了菏泽之后，就是紧接着摆放样品，等摆好之后，已经是晚上十点

多了，当然这样投标的次数有很多次，可是我没有一次怨言，时刻把公司的利益放在第一位，个人的得失放之后。

这二年，随着公司业务拓展。公司通过代理商，业务涉及的省份较多，有\_\_\_\_、福建、山东、天津等地，出差的频率不断的增加。有的时候刚回到家两天，就收到公司的委派任务。由于是和教育部门打交道，所以效率是非常重要的，我不得不放弃休息时间，为了能在第一时间见到客户，经常是周六、周日的时间在路上赶，让我记忆犹新的是，11月份处理山东、天津的业务。已经连续一个月没有休息了，体力严重超支，那时候公司组织的旅游也不得不放弃。

供货范围广，数量大，对当地的情况不熟悉，交流不方便等诸多因素加大了送货的难度。但是按时交货是必须的，这关系到公司的形象和信誉。在\_\_年12月份的天津送货中，全市十九个县区400多所的学校，一开始真的是一头雾水，不知从何下手，后来我慢慢理清思路，制定出一套具体的配送方案。先在天津找好仓库，公司货到天津后先在仓库分好，再一家家去送，送货过程中每天早上6点起床，到外面零下10度的天气中进行分货、配送、装车等，有好几天吃饭也是有一顿没一顿的，晚上一般都是八点左右回到仓库，和同事按照客户的意愿商讨下一步的计划，并要考虑为公司减少不必要的开支，经过十三天时间的配送，按合同要求顺利完成天津400多所学校的配送工作，确保客户满意，让客户早

日验收汇款。在出去招投标或送货时，我牢记，我是代表\_\_的，我时时刻刻注意自己的言行，维护公司的形象，以热忱的工作态度投入到工作中去。

很荣幸被公司推荐为\_\_年度的优秀员工，这既是公司对我个人工作能力的肯定，也是对我做好今后工作的一种鼓励，虽然这一年里我没有什么可炫耀的业绩，但在自己的工作岗位上始终兢兢业业，认真对待每一件事，多思考，多关注，为把好产品的质量关尽自己的一份力。在今后的工作中，我将更加出色的完成各项工作，不辜负公司对我期望。

### 优秀员工事迹材料 3

尊敬的 X 行长、各位领导、各位同事：

大家好，我叫\_\_，是\_\_市支行信贷部\_\_营业部的一名信贷员，8 月份在\_\_市邮政局参加工作，07 年年底邮政改革，被分到了邮储银行这个新的家庭，在原\_\_路支行和\_\_支行做个人储蓄营业员工作，08 年 10 月份做公司业务营业员，4 月份开始进入我行\_\_信贷营业部学习信贷，7 月正式放款。截至到目前，我累计发放贷款 327 笔，发放金额 2666.5 万元，目前贷款结余 230 笔，贷款结余金额 1689 万元，逾期率为 0.03%，接下来，我把这近 15 个月来的从事信贷工作的做法和体会向各位领导汇报一下，不足之处敬请批评指正。

#### 一、采取得力措施实现业务快速发展

##### (一)拓宽渠道，强化业务宣传

我认为要做好信贷工作，这就需要客户了解你的产品，只有客户了解你的产品才能根据自身的情况去选择我们的产品，这样我们才能打开市场，我与辖区内的邮政所主任，投递员，营业员联系，对他们进行培训，使其掌握贷款业务的基本知识，利用他们对当地人熟、地熟、情况熟的优势，宣传介绍客户。同时积极和当地政府联系，向当地政府领导汇报我行贷款对当地经济的支持，以及我行业务的发展情况，争取他们对我们工作的支持，通过他们联系有村干部参加的推介会，培训并宣传我行贷款产品，充分利用我行印制的宣传资料，在各个村委会门口张贴宣传彩页，在乡镇邮政所摆放宣传彩页和个人名片，而且还坚持不间断的

扫街宣传讲解，回访老客户。在信贷工作中，我们不但需要对信贷工作充满热爱和激情，更多的是需要思考如何提高信贷业务的发展方式，我对现已收集并核实完的数据库进行分析，并针对收集到的客户信息结合我辖区的实际情况，按照行业规律划分资金需求时间，按照地域特征划分区域营销重点。分析行业、分析市场掌握资金需求规律、推进行业联动开发，根据行业资金需求旺季时间展开有针对性的召开推介会，实现行业用款规律联动市场开发。

## （二）以信息摸排为契机、批量开发客户

为了全方面的掌握我们营业部所辖乡镇的市场情况，我们通过对各个乡镇进行入户收集信息，了解到了当地的各个行业资金需求量的大小和资金需求月份。我们利用网点支局长的人脉关系，积极联系当地的税务所所长、工商所所长、乡政府农办主任、防疫员等，获取当地商户、养殖户的信息，根据搜集到的信息进行数据整理归类、制定详细的市场情况分布图，建立小区域客户信息数据库。截至目前，已搜集各行各业有效数据 1800 多条，营业部根据数据库区分行业需求的淡旺季，有针对性的宣传营销开发，根据行业资金需求旺季时间，可以实现行业联动发展，我们通过网上获取到 10 月份玉米价格上涨，根据行业数据库进行针对营销，营业部在下沉的当月就对粮油购销户和养殖户成功放款 21 笔，金额 168 万元。

## （三）紧抓信息员建设、提升服务能力

为了使信贷形成一种良性发展，我们积极建设信息员队伍，充分利用社会力量，迅速扩大邮储银行信贷品牌效应，经过严格的筛选，对我们从一些村委书记、主任、优质老客户中发展了 13 名信息员，对信息员按照每成功推荐一名贷款户，按照放款量的千分之一进行奖励，我定期宴请信息员，增进与信息员的情感，用真诚赢得他们的信赖和支持，我们每次调查路过信息员家时，总时带些水果，到信息员家里坐坐，顺便了解市场动态和贷款检查，充分调动其推荐客户的积极性，

信息员队伍的建立为我开展各项工作提供了强有力的支持。截至目前，信息员已经为我成功介绍贷款 330 万元，信息员队伍已经初见成效。

## 二、贷前调查注意细节贷后管理注意专注

在业务发展过程中，我深知贷款风险控制要从调查阶段严格把关，为了提高调查技术，我平时注意积累行业知识，在调查之前我都会对即将要调查的客户进行分析，总结相关行业调查的主要风险点和调查关键问题。对客户进行入户实地调查之前，我都会通过各种朋友关系，同事关系、同学关系、及老客户之间关系扩展社会关系面，特别是当地的优质老客户，我对每一个客户都做到向老客户去了解核实客户人品，道德，信用状况，家庭和睦状况及经营方面信息。在调查过程时，我不会直奔主题，都是通过和客户聊天的方式，对客户经营的关键信息进行多方交叉验证，争取在最短的时间内获取最真实的数据，通过以上多方面的了解，对客户做出最准确的判断。一次我们在调查一户粮油购销户时，看到客户

存货很多，有很详细的销售记录，单从经营方面看，该客户很符合我行小额贷款条件，调查时客户的配偶不愿意签字，经过私底下询问得知客户有赌博的恶习，后来又通过临近的粮油购销户了解到，客户平时经常赌博，因此我们及时拒绝了客户的贷款申请，像这样的例子还有很多，调查时一定要注意细节。

“贷后检查”是防范逾期的最好措施，通过调查之余或路过客户所在经营地，与客户以聊家常的方式，侧面对客户的经营状况进行了解，从细节方面对客户还款能力及意愿进行再次分析。我根据客户的情况制定不同的操作流程，对信誉较好的客户，是提前三天通知，对一些有过逾期记录的客户，做到提前一个星期通知，在言语，语气方面把握分寸，声明逾期对客户信誉的影响，让客户了解到诚信的重要性，沟通无果时，再通过联系担保人或者联保人对客户施加压力，尽自己最大努力将逾期控制在最低范围内。我每天早上的第一件事就事查看逾期客户和到期提醒的客户，9 点以后开始调查和宣传，在调查的过程中进行逾期催收，如果客户在还款日当天下午 3 点时客户没有归还贷款，对于那些可能会逾期的客户，必须前往客户家中，给客户施加足够的压力，让客户感觉到邮政储蓄银行的

贷款是不能逾期的，一旦逾期，必须尽早的采取措施，绝对不能让客户逾期超过3天，客户就会感觉到邮政银行的钱是可以拖欠的，一旦客户有这样的想法后，该笔贷款就有可能长时间逾期。还有就是我们要学会培养客户按时还款的习惯和良好信用，我就有一个客户很有实力，但是客户经常到外地，无法联系，于是我们马上到客户的家中，原来客户改变了手机号，随即与客户取得联系，和客户说明了情况，让客户深知按时还款的重要性，客户对我们的及时提醒表示感谢，避免了贷款的逾期，同时培养了客户按时还款的习惯和良好信用。从那以后，该客户每次都是提前一天还款，并打电话告诉我们已经归还了当期贷款。我们应当充分利用好信息员队伍，特别是村委书记和主任，因为他们对本村各家各户的情况非常了解，他们知道你所要调查的客户为人怎么样，家庭关系如何等等，和他们保持良好的关系，这对我们的贷前调查和贷后检查都会有很大的帮助，这样又能提高我们的工作效率。平时在走访客户时，我们应当多和客户交心，主动关心客户的经营情况和家庭情况，节假日发祝福短信，我就一个100万的商务贷款客户，目前已经成为很好的朋友，大年三十该客户给我电话拜年，这样都可以让我

们和客户拉近了距离，有效的控制了风险，截至目前我从未出现过一笔逾期5天以上的贷款。

客户能不能按时还款其实最主要的还是要把握好大家经常讲到的客户的还款意愿和还款能力，如果我们能够通过对方面的了解，较为真实的获取客户的经营信息和为人，客户有很强的还款意愿和还款能力的话，我们就基本能够保证发放出去的贷款能够按时收回。

### 三、明确思想寻找新业务的增长点

由于尝到了信息员的甜头，我更加坚定了建设信用村，发展信息员队伍的信心和决心。通过借鉴先进营业部的经验，我已经找到了市场开发的思路，就是利用我们已有的资源（信息员、数据库、信用证）“组建一个团队、瞄准一个行业、开发一个市场”分层次、分行业、分步骤抢占市场。随着信贷业务发展的需要，我们需要扩大邮储银行贷款知名度和贷款结余，开发商务贷款和二手房贷款是必

然趋势，我准备利用全县教师工资在我行代发的关系，积极联系各个乡镇教管站的会计，获取信息，进行针对性的营销宣传。

四、下一步的工作目标

我将在行领导的正确指导下，结合自身实际，脚踏实地，继续做好推介会的召开，信用村挂牌和数据库建设等基础性工作，使得我行信贷业务能够持续健康发展，并争取每月的放款不低于 180 万元，年底结余突破万元，时点逾期率控制在 0.5%以下。

回首过去的信贷从业经历，很辛苦，也很充实，往日的风雨兼程，过去的酸甜苦辣，都已经成为宝贵的财富，在今后的工作中，我会一如既往，心怀感恩，努力奋进，在邮储银行这个大舞台展示自我，为我的人生增添色彩，为邮储银行的的发展贡献自己的力量。

我的汇报完了，谢谢大家！

优秀员工事迹材料 4

允小红 9 月进入工程部工作以来，一直严格要求自己，处处以身作则。从不计较个人的得失。工作能力强，善于沟通，乐于助人，团结同事，有一颗全心全意为公司服务的炙热的心。主要先进事迹表现如下几点：

一、工作主动，认真负责，脚踏实地，兢兢业业地完成部门领导交给的每一项任务，不让领导为之操心。

二、他做为物业公司南门国际项目工程部的一名普通员工，他爱岗敬、文明礼貌；与同事之间相互支持、相互尊重、团结友爱，充分体现了一名优秀员工的崇高素质，他履行公司的规章制度、服务规范、工作要求以及工作流程，坚信公司管理理念和公司一起进步。

三、“大礼不辞小让，细节决定成败，泰山不拒细壤，故能成其高，江海不择细流，故能就其深。”他在工作中注意细节这是一种服务态度和服务意识的体现。他经常下班很晚才回家，为业主中的孤寡老人维修线路更换照明灯，得到了广大业主的认可和好评，他的细心、耐心、热心温暖着业主的心，照亮了行家万户，并于今年 1-3 月份被评为优秀员工季度之星。

四、在平常的工作中他不断地提高自己的专业水平，加强自己技术方面的学习，了解更多的设备设施的使用和维修知识，相继在 8 月和 11 月份经考试以优异的成绩取得了国家认证的高压电工资格证和电梯管理员证，并把全部身心投入到公司的发展中去，他的爱岗敬业的事迹在公司传为佳评，受到公司领导和员工的一致认可。

五、在这一年的工作中，他没有请假一天，节假日公司有事他准时到岗，逢年过节他都主动要求留下坚守工作岗位，让家远的员工回家过年、过节，从来没怨言。成为公司一名合格的电工是他的目标，不管从事什么工作，他都会做好本职工作，树立全局意识是重要问题。随着行业的不断发展，他会不断提高专业技能的业务水平和技术知识，应用于实际操作中，更好地为业主服务。

六、平时工作时就把公司当做自己的家，将自己的能力充分发挥出来。不仅工作努力，做事效率高，而且组织观念强，劳动纪律好，没有一点私心杂念，用平常的心态对待平凡的工作，平时他总是这样说：“我不需要领导表扬，只求领导不批评就是最大的满足！”用这样的心态对待自己的工作，非常值得全公司的同事们学习。

七、一粒沙中着世界，一滴水中见人生。他认为自己的职业是崇高的，几年来虽然工作很辛苦，但他觉得只要能为自己所热爱和追求的事业默默奉献再苦再累也心甘情愿，他的工作是平凡的但他都在平凡的岗位上塑造着不平凡的敬业精神，实现着自己不平凡的人生价值。

在人生的道路上,许多人正在以无私的工作态度和忘我的敬业精神在自己平凡的岗位上默默无闻地奉献者,为自己所从事的事业付出了满腔热情,捧出了全部真诚,这样的人值得我们去学习和赞扬。

没有感人肺腑的故事,也没有惊天动地的伟迹,有的只是一个将青春、责任与奉献完美演绎的年轻小伙,他是\_\_公司网络部的一名普通员工,自从\_\_年进入移动网络部工作以来,他用自己的朝气与活力以及对待工作认真负责、任劳任怨的态度获得了领导与同事的一致认可。

他谦虚谨慎、好学上进,在工作中不断学习专业知识,向所能接触到的每一位同事请教,努力汲取着其中的知识与经验,迅速成长为一名能够独挡一面的骨干员工,目前更是负责工程建设中的多项工作,从设计施工、数据规划到设备调试入网、资管流转都能看到 he 忙碌的身影。

, LTE工程建设已进入关键时期,为响应公司 4G持续领先战略,实现信号的无缝覆盖,有力的支撑市场 4G业务的推广与发展,从 4G四期第一个站点施工开始,他便废寝忘食投入到繁忙而繁重的工作当中。每天闻鸡而起,戴月而归,积极协调沟通多方工作人员,紧密配合,克服一个又一个难关,使工程稳步推进。每天天不亮便组织施工队伍筹备物料赶往施工地点,由于\_\_地市面积大山区多,许多基站位于偏远地带,中午很难找到吃饭的地方,为了节省时间,他们的车上必备面包和矿泉水,午饭常常在车上解决。

夏季的施工尤为辛苦,天气闷热,蚊虫肆虐,可是无论条件多么艰苦,他的身影依然活跃在施工第一现场,往往到天黑才能回到公司,而对他来说,这一天的工作的尚未结束,除了总结更新工作进度,安排第二天的施工,他还有一项同样重要而繁重的工作,规划数据、安排设备入网以及制作集中开站过程中所需要的各种材料,直到万籁俱寂星罗棋布,常常还能看到他在电脑前忙碌的身影。

x 月底，在四期工程建设最后的关键时期，他突然得了重感冒，身体虚弱、咳嗽不止，由于经常熬夜和连日来高强度的工作，眼睛也出现结膜下出血，领导劝他回家休息，可是他觉得目前的建设进度正到了关键时期，临阵换将，新接手的同事必然要从头熟悉相关的流程与各方人员，将会严重影响工程进度，出于对工作的热爱与负责，他依然咬牙坚持在自己的岗位上，终于在他的积极配合与努力下，顺利完成了建设任务，在短短不到 3 个月的时间里开通 240 余处基站，有力的支撑市场业务发展。

从 x 月底到 x 月初，为了保证工程每天能够顺利进行，他自愿放弃了这期间的所有节假日和周末休息时间，每天准时到达公司，坚守在自己的岗位上。繁忙而繁重的工作不但没有让他身心疲惫，每天出现在我们面前反而是一个精神十足、乐在其中的年轻小伙，他对工作无比热爱、认真负责与无私奉献的精神，深深的打动着身边的每一个人。

“健康完善的网络是市场发展的基础”这是他时常挂在嘴边也是牢记在心中并身体力行的一句话。在投身 LTE 四期建设过程中，他并没有因为这项工作的繁忙而耽误其他工作，在此期间，他积极参与搬迁站、投诉热点的建设，并在 G 网扩容工程和优化工程中取得优异成绩，开通 2G 基站 30 余处，对完善信号覆盖，解决用户投诉，起到不可忽视的作用。

室分建设中我们依然能看到他活跃的身影，在接到市场同事反应 \_\_ 化工园 4G 信号偏弱，而用户业务需求迫切后，他立即赶往现场勘察了解情况，并积极协调争取资源，在设备到位后，仅用 2 天就完成了施工与设备入网，有力的支撑市场业务发展，也使用户真切的感受到我公司高效率、高品质的服务。

从他那年轻、消瘦而又忙碌挺拔的身影中，我们看到的是他对公司事业的激情与热爱，是对工作的认真负责与无悔奉献，一个原本稚嫩的少年，正在以他的方式燃烧着青春迅速成熟，相信在以后的工作中，他的表现定然会更加出彩。

我叫\_\_，是\_\_x 一名普通电工。被荣幸的评为了度\_\_优秀员工，这一荣誉首先归公于各级领导，归公于我周围的同事们，我只不过做了一点应该做的工作，尽了一点应尽的责任。

在施工生产这个大环境里，经过多年的培训和锤炼，使我充分理“忠诚敬业、开拓进取、学习创新”的企业精神及一系列先进企业文化的深刻涵义，作为一名电工，他虽然不能像经营管理者那样直接为集团创造经济效益，但却起着保驾护航的重要作用，他如同是一架机器上的一颗小小螺丝钉，虽然很普通，却发挥着不可缺少的作用。因此，我暗自下定决心，干一行爱一行，立足本岗，尽职尽责，争做一名合格的员工。

施工现场电工最主要的职责就是对线路、照明、电器设备，进行检查、维护，确保良好的经营环境。施工现场电力常年超负荷运行，为了做好管理工作，我主动深入展位，仔细排查了解情况，并把各类电器设备逐一登记造册，建立起有关的档案，凡事做到心中有数。

每当因供电不足，影响设备的正常运行，并时常出现停电现象。所有电器设备长时间超负荷运行。加之通风设施不好，又闷又热，工作人员在岗位待不住，不愿多停留，及大影响了正常工作。为了解决这一困难，我首先认真分析了整体用电情况，制定了逢时用电计划，合理地限制照明用电，保证了设备的正常运行。在满负荷的情况下，为了保证正常用电，我不定时地到外供电变压器监测电流、为总开关通风降温。炎热的夏天，地表温度达 60 多度，我头顶烈日，脚踏热地，一站就是个把小时，一个往返现场与变压器及各商户之间的路程达很远，脸和后背晒得脱了皮，脚焖得长出了脚气。我个人付出了一点辛苦，却换来现场舒适的经营环境，当看到出租率持续上升，客流量不断增多的时候，我内心也感到了一丝爽意，因为我尽了应尽的责任。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/378072121065006134>