本文格式为 Word 版，下载可任意编辑

优秀员工事迹材料 13 篇

优秀员工事迹材料 1

该部门员工团结创新，在今年的工作中，按质按量完成上级领导下达的各项指标任务。学习贯彻公司下达的工作文件精神，严格落实公司各项决策决议，在工作中，不断的创新工作方法，提高工作效率，为完成公司的全年销售任务做最坚实的保障工作，在全年工作中，无任何工作责任事故。

面对工作上的挑战，积极迎上，开拓创新。该部门员工具有很强的团队精神，积极配合其它部门，为公司的客户做好最优质的服务。为公司的宏伟前景描上最绚丽的一笔！

该部门员工认真，负责，对待客户一直坚持“诚信第一，客户至上”的原则。遵守公司的各项规章制度，严格贯彻落实公司各项决策决议，认真学习、贯彻、执行公司下达的各项方针政策。积极组织、参于公司的各项活动。在工作中，发展思路清晰，不断的改进工作方法，提高工作效率。在全年的工作中，按质按量完成各项指标任务。

各位员工能团结同事，服从上级领导的安排，工作积极、主动。为其它部门起到了真正的模范带头作用！遵守公司的计划生育政策，全年工作从未出现过工作责任事故。该部门在全公司的部门工作中，带到了很好的“领头羊”的作用！

该员工勤奋刻苦，工作态度极积端正，在平常工作中，不断加强自身的学习提高业务水平。不迟到不早退，严格遵守公司的各项规章制度。积极参加公司的各项活动，团结同事，对待客户诚实守信，为他们提供最优质的服务。她是公司员工值得学习的好榜样！

该同志在工作中，思想端正，认真学习实践总公司下达的重要学习精神，积极参于公司的各项学习、培训、交流活动。并自发的组织该组员工学习总公司和分公司的各项重要文件精神。工作中态度谦虚、认真、尽职尽责，对客户的责任心较强。从未出现过因工作态度原因

被投诉的事情。以身作则，为全公司人员做出一个榜样，是公司员工学习的好模范。

该同志工作态度积极，思想端正，爱岗敬业，在业务上，他不断的学习，创新。语言得体、团结同事、对工作认真、积极向上的态度，是他一贯坚持的“真理”。辛苦是他对公司的奉献，也是他最值得自豪和骄傲的地方。面对繁劳的工作仍能以微笑面对，无怨无悔的用自己的力量为公司付出全身心的贡献的精神，值得公司每位员工学习。

该同志是一个思想端正、业务精湛、工作作风优秀、业绩突出的优秀员工，面对客户的问题总是详细、耐心的分析、解答，用她多年的工作经验，来为身边的每一位需要帮助的人解困。工作中，态度谦虚、认真、尽职尽责，对客户的责任心较强。

她自觉遵守公司的各项规章制度,诚实守信,富有较强的团队精神,是公司最宝贵的一笔财富！

该同志工作中不断的学习、加强业务知识，提高业务水平。严格遵守公司各项制度，积极参于公司的各项活动。服从上级领导的安排，工作主动积极，爱岗敬业，对待客户诚实守信，服务态度优秀。遵守公司的考勤制度，全年无迟到早退情况。在该部门起到了很好的模范带头作用！

该同志工作中不断的学习、加强业务知识，提高业务水平。严格遵守公司各项制度，积极参于公司的各项活动。面对繁劳的工作仍能以微笑面对，无怨无悔的用自己的力量为公司付出全身心的贡献的精神，值得公司每位员工学习。工作中态度谦虚、认真、尽职尽责，对客户的责任心较强。从未出现过因工作态度原因被投诉的事情。以身作则，为全公司人员做出一个好榜样！

该员工勤奋刻苦，工作态度极积端正，在平常工作中，不断加强自身的学习提高业务水平。不迟到不早退，严格遵守公司的各项规章制度。团结同事，对待客户诚实守信，积极参于公司的各项学习、培训、交流活动。并自发的组织该组员工学习总公司和分公司的各项重

要文件精神。语言得体、团结同事、对工作认真、积极向上，是公司员工学习的好模范。

该同志在工作中严格执行公司的各项制度及决议决策，工作方法创新有效，团结同事，思想进步，对上级安排的工作能积极有效的完成。乐于奉献，面对同事的求助，能主动热情的帮助解决。在本部门中真正起到模范带头作用。

不迟到不早退，严格遵守公司的各项规定。对待客户有着火样的热情。多次受到客户的表扬和赞赏。是我们学习的好榜样！

该同志富有团队精神，积极参于公司的各项活动。对待同事有求必应。工作中注意方法，提高工作效率。严格执行公司各项决策决议。坚持与公司的发展步伐一致。有效的完成领导安排的安项任务。对待困难的态度更是坚强不服输。为客户解决一个又一个一棘手的问题。在同事中有着较好的口碑。是我们学习的好榜样！

该同志勤奋刻苦，爱岗敬业，能吃苦耐劳。有着一种奉献的精神。在工作中不断的加强学习。提高业务水平。遵守公司的各项制度，严格执行贯彻各项决策决议。对客户热情服务。“服务至优，客户至尊”是他心目中一直坚持的原则。对待同事像兄妹一样，哪里有困难，哪里就能找到他的身影。他对工作的激情和热情，感染着身边每一个人！

该同志极具有团队精神，在公司中遵守各项法律法规及公司的各项工作制度。不断的学习业务知识，更高一层的提高自己的业务水平，为客户提供更优秀的服务。不论是加班还是另派工作，都毫无怨言，积极的有效的完成领导下达的各项工作任务。思想进步，对待同事像冬天里的一把火，像兄妹一样团结。不迟到不早退。在同事间树立了一个好榜样！

该同志思想进步，积极学习贯彻各项文件及公司方针政策和各项公司决议。严格遵守公司的各项规章制度。工作中不断的创新思想，不断的提高业务水平，为客户解决实际的难题，多次受到客户的表扬。在同事中有着较好的口碑。不迟到不早退，按质按量的完成公司领导

本文格式为 Word 版，下载可任意编辑

下达的各项工作指标任务。为公司的销售创造一个又一个优秀的成绩！

该同志思想进步，积极学习贯彻各项文件及公司方针政策和各项公司决议。严格遵守公司的各项规章制度。严格执行公司各项决策决议。坚持与公司的发展步伐一致。有效的完成领导安排的安项任务。对待困难的态度更是坚强不服输。为客户解决一个又一个一棘手的问题。对工作的激情和热情，感染着身边每一个人！

优秀员工事迹材料 2

尊敬的 X行长、各位领导、各位同事：

大家好，我叫 XX 是 XX市支行信贷部 XX营业部的一名信贷员，20__(请自填)年 8 月份在 XX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 XX路支行和 XX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，20__(请自填)年 4 月份开始进入我行 XX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

本文格式为 Word 版，下载可任意编辑

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，增近与信息员的情感，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 20__(请自填)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 3

允小红 20xx 年 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显。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 20xx 年 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

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。

优秀员工事迹材料 4

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 XX公司网络部的一名普通员工，自从 XX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、资管流转都能看到他忙碌的身影。

20xx 年，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 XX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

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 20xx 年 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 XX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。

优秀员工事迹材料 5

女，45岁,汉族，高中文化，从事销售工作XX年，现任市场业务员，主要负责城区销售工作。我自参加销售工作XX年来，我坚持真情服务，认真做好终端业务代表，按照特续、特续、再特续的工作态度，始终保持坚韧、执着、顽强、不屈的精神，把挑战当机遇，认真钻研业务，虚心向同事学习，爱岗敬业、求实奉献，与销售部同事一起，为城区销售工作做出了自己应有的贡献。

一、注重学习，政治过硬

“多学习一点，多积累一点，多进步一点”是我的座右铭。为确保城区销售年度工作目标的实现,使得城区销售管理和服务工作更加规范，面对终端业务新形势、新要求，坚持刻苦学习，拓宽知识面，尽可能完善各方面的终端业务知识。在日常工作中，以身作则，提高对服务重要性的认识，也处处注意服务技能的培养和提高。不因循守旧，学习用新的思想和新方法来分析和解决终端业务问题,在终端业务上打开新局面。

二、从大局出发，一切以公司利益为重

“加强终端管理，调整品种结构，提高品牌占率谁掌握了终端，谁就是市场的赢家”。这句话时时刻刻都映在我脑子里。市场现有终端396家，现饮189家，非现饮207家，在今年促销终端专场达261家。我根据城区的分布情况，对原有专场的锁定，对终端的规范化管理，建立较完整的终端网络。例如：在销售我们公司产品时，我主动亲自拜访客商，多和客商沟通，做好产品陈列，让自已的产品尽量能摆放到最醒目的地方，这样使我们销售量提高了二成。

在今年4月份,我为了把竞品雪对终端实行免费赠送,不限销量,要求客商只要进该产品就继续赠送活动，但是在销售时，我发现公司专场近62家进行了混成混销。针对这种情况,我马上给公司领导汇报,并进行了全面清理。当我找到终端客户时，我心平心和的慢慢讲述我们的合作带来的效益，以及今后的发展，最后到说明我的意见，第一次他们总是说以一句话“不要钱的东西给你也不要”，但我不泄气，坚持特续、特续、再特续，功夫不负有心人，最终抢回终端。对新开

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/716143152204010232