# 公司客户经理年度考核工作总结(6篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-07-22

*公司客户经理年度考核工作总结一一、 基础工作总结1、加强理论学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我自觉贯彻党和国家制定的路线方针政策，认真学习县美联社的各项文件，遵纪守法，实事求是，廉洁奉公，恪守职业道德和社会公德。可以更好地理解相关文献...*

**公司客户经理年度考核工作总结一**

一、 基础工作总结

1、加强理论学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我自觉贯彻党和国家制定的路线方针政策，认真学习县美联社的各项文件，遵纪守法，实事求是，廉洁奉公，恪守职业道德和社会公德。可以更好地理解相关文献的精神内涵。在学习的过程中，我能及时发现存在的问题，加强学习并加以纠正，使我的思想意识有所提高。同时，他在业余时间认真学习金融业务知识，不断丰富工作经验。他能够整合美联社发布的各种学习材料，将所学付诸实践，极大地提高了自己的业务工作能力、综合分析能力、协调能力、写作和语言表达能力。

2、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

作为一名信誉良好的老员工，我深知自己肩负的重大责任。在日常工作中，能够正确、认真地对待各项工作任务，在工作中灵活反映党和国家的财政政策和精神。在实际工作中始终积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交办的各项工作任务，始终保持积极的工作态度，具体做到以下几方面：

3、严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。

作为一名贷款官员，我深知自己肩上的重担。稍有疏忽就可能导致信用风险。因此，我不断提醒自己，增强责任感。信贷资产质量的第一道关口得到了很好的控制。

4、坚持信贷原则，做好贷款的审查。

我深知，信贷资产的质量关系到信用社的经营和发展，责任比泰山更重要，泰山不应粗心大意。在过去的一年里，我坚持了美联社制定的贷款“三张支票”制度和信贷管理制度

一笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性;从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察;从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的\'测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

5、提高工作质量，及时、准确地管理信贷基础数据。

搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，从台帐、分户帐，到建档、撤档;从销帐、记息，到登记贷户经济档案，全部核对从不过夜，确保所经办的业务无差错。

6、团结同事，努力营造良好的工作氛围，努力改进和开展社会信用工作。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。日常生活中，积极主动的进行贷款营销工作，我不断强化贷款营销意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。此外，勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如定期的上门收款，打电话催收贷款、利息等，能够根据实际情况与大家一起协调好工作，共同完成任务。

二、 存在的问题和不足

回顾一年的工作，感觉自己还存在很多的缺陷和不足之处，具体表现为：

1、专业素质提高不快，新专业知识的知识不够透明，自主学习意识无法建立；

2、工作开展与其他同行相比还存在一定的差距，创新意识还不够强;

3、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等;

三、 新年工作展望

20\_\_年即将过去，在全面综合的对自身客观实际情况进行全面分析的前提，我对自己在新的一年中的工作开展做了以下的规划：

1、结合自身实际，加强理论学习，努力提高综合素质和能力。

2、树立终身学习的良好生活态度，结合当前工作实际，参加相关业务培训和技能资格考试。比如，参加银行资格证书考试和贷款员考试，解决自身理论上的不足；

3、及时做好工作规划和总结，做到适时、适当的调整自己的工作方式，有针对性、有创新性的开展自己的工作;

4、结合社会实际，有针对性地开展工作，不改变主线，做到联系实际、创新务实。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在基层信用社领导的带领下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20\_\_年的各项目标任务做出自己的努力。

**公司客户经理年度考核工作总结二**

时光如电，转瞬即逝，20\_\_年很快就要过去了，在各位领导同事的关心指导下，我紧跟分行和支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，完成了各项工作任务，用智慧和汗水、行动和效果为一年来的工作画上一个圆满的句号。现将这一年来的工作情况汇报如下：

一、20\_\_年的主要工作

20\_\_年，我国经济下行压力较大，中国经济进入新常态，面临着投资增长后劲不足、融资瓶颈约束逐步明显的严峻经济形势，我始终坚持高标准严要求，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20\_\_年负债业务保持\_\_多万元，营销理财产品\_\_万元，贷款\_\_万元。

经过一年的辛勤工作，我更加深刻地体会到客户经理是\_\_银行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。在与每一位客户的交往的过程中，我们的言谈举止均代表着\_\_的形象，所以我始终以“工作就是事业”的态度和用兢兢业业、勤勤恳恳的方式来对待工作。在做信贷业务中，我认真做好资料并及时上报提交审查放款，保证了客户所需资金的时效性。在客户贷款资金到期或需要提前还款时，我能及时配合客户做好还款流程，保证了贷款资金的安全回收。针对每个到期理财客户，我都及时设计好较高收益并适合各自的对接产品，很好的留住我行账户资金以及他行的闲置资金。每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种专注。对待每位客户提出的问题，我都以热情、耐心地态度给予答疑解惑，并始终用亲切的微笑来面对客户，用快速、清晰地话语向客户传达他们想要了解的信息。在业务营销的过程中，我认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好、兴趣、特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。一直以来保持与客户的良好沟通并取得很好的效果，赢得了客户对我工作的普遍认同。

二、存在的不足及下一步工作计划

在过去的一年，取得了一定的收获和进步，这与领导的指导和支持是分不开的，然而我也清楚地看到了自身存在的很多不足：

第一，对各个方面业务的学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经金融信息，有时会跟不上步伐。面对我行不断推出的新产品新业务，不能及时跟进营销拓展。

第二，是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

第三，在拓展业务中有时缺乏积极主动性，在实践中有待完善提高自己。

20\_\_年是个崭新的开始，在下一年的工作中，

首先，我要加强学习，努力提升业务技能，向有丰富信贷经验的客户经理学习信贷业务知识，在我行信贷政策不断优化的情况下，积极拓展挖掘贷款客户，努力实现存款、贷款两手抓两手都要硬，做一个全面发展的全能客户经理。

第二，积极拓展理财业务。鉴于我行理财产品的多样性和在整个市场上的高收益，通过积极下社区，深度挖掘老客户，以老带新等多种方式大力拓展理财业务，努力将理财业务做成亮点中的亮点，从而带动客户数量和客户质量的提升。

第三，强化交叉营销。与对公客户经理、信用卡直销团队等其他业务部门员工结对子，实现全方位服务客户、营销客户，以实现对我行客户的深度全面挖掘。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作。并始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，做到“客户的需求就是我的工作”。在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持，在工作中始终做一个有心人，为\_\_银行的蓬勃发展做出自己应有的贡献。

**公司客户经理年度考核工作总结三**

我们每个人都是在不断的总结中成长，在不断的审视中完善自己。20\_\_年x月自己也是在总结、审视中脚踏实地地完成好本职工作：

一、思想方面：

在这个月以来，这份工作带给很多感受。刚开始，我试着给客户打电话，在跟客户沟通的过程中，遇到各种的问题能够针对自身工作特点，学习有关材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。作为集体中的一员，在工作过程中认真按照要求完成任务和学习，掌握其精髓，实践到工作之中。

二、存在不足

虽有一定的进步，但是，一、在深度和广度上还需继续下功夫。二、工作中不够大胆，实践能力还不够强

第一，我对于我们的推销知识的不熟悉，每打一个电话都会担心问到商标专业知识，我该怎么回答，但是这个情况都比较少，工作总结一般都是我说完话对面就直接挂机了。

第二，我给客户打电话的时候，他们都没听完就挂电话了或者是各种敷衍的借口，当时感到不好受的滋味，但是我会意识我沟通方式是不是不够好，会让客户都没兴趣听下去。

第三我的沟通能力有很多不足的地方，因为我之前也没接触到这方面的，跟客户沟通时还不能抓住重点，也没想到怎么跟客户展开话题聊天。每次都是跟他提起商标注册，对面就把电话挂了，这方面我也意识到自己做的很不好，现在我会多了解一些交际方面的知识来提高自己的沟通能力。

三、工作计划：

为了把9月份工作做的更出色，制定工作目标，加强个人修养，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志学习工作经验，争取10月份的工作更上一个新台阶。

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，手勤，圆满完成各项工作。因为是销售行业，每天都会有电访客户，有时会去拜访。对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着客户满意而载，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。

同时，及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报。记得刚踏进这间屋子的时候，感觉挺微妙的，不绝于耳的电话声，每个人埋头工作的热情，深深的感染着我，心里暗暗的给自己鼓劲加油。也使自己意识到工作水平较其他的同志差距离还很大，为了缩短差距，自己定任务，坚持每天学习，努力工作。

紧紧围绕本职工作的特点，努力做到融汇贯通。把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求。同时来到这个新集体，总的感觉“团结，友爱，互助”是最大的特点，作为新同志的我，每天都会有这样那样的不懂，每名同志都会用心热情的“知无不言，言无不尽”，在这样的一个大集体中工作，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗，辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力；在辛苦中，才会充实的体现着自己人生

九月的计划：

1、首先要对于我们工作知识的深入的了解

2、其次提高沟通能力

3、需要经过不同的方法收集资料

4、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

5、我这个月的目标是：

第一周打意向客户

第二周争取开单，目标是4000

第三个星期目标是6000

总体来说这个月的目标是1w元。

**公司客户经理年度考核工作总结四**

20\_\_年即将过去，回顾一年来的工作，在各位领导、同事的帮助下，通过自己的辛勤努力取得了较好的成绩，现将一年来的工作汇报如下：

一、加强政策学习、紧跟形式发展：

随着烟草行业的发展，对客户经理岗位的要求逐渐严格。今年来，随着市公司考核力度的加大、我认真学习相关政策，领悟政策精神，严格要求自己，紧跟发展形式，不掉队，不拉同事后腿。

二、团结同事、争先创优：

一年来，我积极团结同事，本着三人行必有我师的原则，在工作上多向同事学习、请教，努力提升自己的工作能力。我知道我不是秀的，但是我希望我是秀的。在领导的指点下，我发现了自己的不足，努力客服自己缺点、不足，提升自己的整体素质，为取得更好的工作成绩而努力。在我做好自己工作的同时，还用我熟悉的电脑知识来帮助其他同事，同事们电脑有了什么问题，只要我会，我有时间，我都会耐心的予以处理。

三、加强业务知识学习，积极投身卷烟营销工作：

在工作中，积极参加了公司组织的营销学习，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。身为一名客户经理，如何做好营销工作、与客户建立良好的合作关系是工作的主要职能。在工作中从客户角度出发，以提升客户利润为目标，

增强与客户联系，提升客户服务满意度。截至20\_\_年12月，我片区零售户174户，其中，网上订货户x户，城网x户，农网x户，达到了公司要求的城网%，农网10%的目标。

四、配合领导工作，提高执行力：

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。

最后，在新的一年里，我将一如既往，努力使自己成为一名优秀的客户经理。做好本职工作，与全体员工一起，团结一致，为固阳卷烟营销部作出自己应有的贡献。

**公司客户经理年度考核工作总结五**

20\_\_年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐， 围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。 截至现在，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影。虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

二、客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市部门要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年x月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

**公司客户经理年度考核工作总结六**

转眼间我到\_\_银行工作已经x年了，在领导的培养帮助和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。20\_\_年x月我从\_\_分理处调至\_\_支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从\_\_分理处调到\_\_支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的。业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

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