

# 物流公司个人年度总结报告 物流公司员工个人工作总结(优质10篇)

实践报告是对参与实践活动的情况、成果和心得进行系统性阐述，是对实践经验的总结和整理。正确引用这些开题报告范文的观点和材料，是我们写作中应该注意的问题。

## 物流公司个人年度总结报告篇一

公司领导克服各种困难，带领大家开源节流，想方设法扩大业务收入，平稳发展的一年；也是我物流部根据公司领导的指示，精益管理、严格控制成本，谋求突破的一年；同时，也是本人在各位同事关心支持下持续改进、不断成长的一年。为获得公司领导和在座各位的可贵意见，现就本部门及本人各项具体工作汇报如下：

### 一、严格控制各项费用，开源为副，节流为主

根据我物流部的情况，开源可能性较小，而节流确实是本部门重中之重，这在今年的财务费用明细中能看得出来。物流部费用现状，本部门今年所发生费用占公司费用比率有上升的趋势，现进行说明。物流费用可以分为固定和变动两部分，固定费用不随公司业务变化变化，变动部分随公司业务增加而增加。当变动部分随公司其他部门费用降低变得越小时，固定部分分摊就会越大，而物流部短期能够降低的只有变动部分，这就造成整个物流费用占公司费用比率具有上升趋势。

### 二、以学习为契机，进一步加强部门管理

#### 1、完善部门管理制度

按照领导意见，对各项管理制度进行修改。在保持原有流程不变的基础上，加入了财务监督等条款，进一步规范出入库

流程。

## 2、提升部门人员服务意识、安全意识

本部门在强调多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全，要求部门人员既要节省费用，更要对业务部门、客户提供服务和保障，支持业务部门多创效益。认真贯彻落实安全第一、预防为主、综合治理的方针。一年来，本部门无一例投诉、无一例安全事故。

## 3、加强部门人员知识技能自我培训

由于公司业务不饱和，本部门人员经常利用空闲进行自我培训、自我提升，为公司未来发展储备力量。

## 三、降低呆滞库存、运回矿面板

其尚有部分矿面板确定作废品处理。我部门罗先生转告本人后，决定暂时先运回石岩仓库，以备公司将来使用。

## 四、提高出入库数据准确率，确保财务原始数据可靠性

为了确保财物各项工作及时完成，保证财务数据与业务数据的有效衔接，为公司决策提供更加充分的依据。在出入库时，本部门所有人员亲自上阵。例如岩棉卸货时，本人爬上爬下对数据，之后连续几天脖子手臂发痒。此外，本部门或本人为了及时、准确地向财务提供所需的各项报告的数据，不间断工作十几个小时是常事。例如最近一次数据整理，近一千项数据，要逐一注明原始单据，时间紧任务重。在牺牲了午饭的前提下，十多个小时搞定。

## 物流公司个人年度总结报告篇二

时光飞逝，转瞬间20xx年已经接近尾声，回顾一下，感触颇

多，在20xx年的工作中，感谢领导给我的平台，让我在工作中学到很多知识，学会了与客户交流的技巧，怎样去察言观色，莫过于业务能力和工作经验的提高与收获。

在20xx年的工作中，我的岗位是受托话务岗、划价岗。每一个岗位的工作都是不相同的，在话务岗，由于干的时间比较长，工作起来得心应手，录入单据正确，通知客户车号和接货点及时，接听电话及时，能够熟练地解答客户提出的各种问题，能够及时发现装卸人员写错车号，根据不同车号就能断定卸货点的对错，在第一时间里通知客户，避免给客户带来的不便。积极联系上门接送货业务，接听电话时，有咨询发货的客户时，主动介绍我们有上门接送货这一项业务，从最初的介绍到后来我们有了固定的上门接送货客户，提高了收入，也赢得了客户的好评。退货登记表认真仔细记录每一票的退货日期和原因，并及时通知发货人带有效证件来取货。电话本信息记录完整。登记北京箱车运费，早班话务岗不忙，主动帮助划价岗对箱车的货物，帮助收费岗催收欠条，和其他岗位配合默契，工作井然有序。

划价岗：在工作中做到了对价格的熟练掌握，服务热情，及客户所及，尽最大能力满足客户的要求，在价格方面和客户做好沟通，做到长期拥有这名客户，让客户对我们满意，在能照顾的原则上尽量满足客户在价格方面的优惠，给客户介绍我们新增开的几条专线物流。单据填写齐全，账目清楚。推销三产（箱子、信封、饮料）积极发展货源，介绍我们的优势——价格便宜、时间快、货物保证安全等。劝阻客户先发一票试试。下半年，新增果尚水果，积极推销。

话务岗，接听电话时，没能够做到耐心细致的回答每一个来电电话，工作不够细致，没有发现工作中存在的差距主动服务意识欠缺。对售卖三产不积极。

对流失的客户没有做到回访，只看到每天的客户群在减少，没有主动去查找原因，也没有主动去和老客户交流。

同事之间有时候存在沟通不及时，造成不必要的损失。

划价岗：宣传力度不够，没能够做到给每一位来发货的客户，介绍我们新增开的专线，只是看到发货时车上还有货的客户和老客户宣传我们的专线。

首先端正工作态度，用感恩的心去工作，热爱自己的岗位，才能把工作做得更好，以饱满的精神，兢兢业业的做好本职工作，珍惜工作岗位，干一行，爱一行，只有这样，才能全身心的投入到工作中。

在明年的工作中，在培养老客户的同时，再去发展新客户，争取做到从老客户中再挖掘新的货源。深入客户中，了解客户的货源走向。把有价值的客户信息和资料，要及时提供给带班领导。做好有价值的客户登记信息。要想有新的客户，必须要有更好的服务和优势，做好服务是开展新工作的关键！

## 物流公司个人年度总结报告篇三

我叫，家住大武口郊区，所监管的企业是宁夏博宇特钢集团有限公司，我是xx年10月23日正式加入中海华北物流有限公司这个大家庭。

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年东去春来时节，我在中海这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什么都不懂的新人慢慢成长为一个真正的中海人了。刚来时，我很茫然，不知工作该如何进展，跟随着上一任监管员努力学习专业知识，严于律己。遵守各项公司规章制度，终于在上一任监管员离开时，我基本变成了一个可以独挡一面的中海人。感谢领导给了我成长的空间。勇气和信心，更感谢各位同事对我的大力帮持和耐心辅导，使我能早日在工作上步入正轨。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，一年之计

在于春，先对我这两个多月的工作总结如下：

## 一、掌握工作方向，提高工作能力

做为一名中海的监管员，恪尽职守，严于律己，做好本职工作是义不容辞的，在所监管的宁夏博宇特钢集团有限公司，我对监管员的工作流程，监管区域及质押物的种类。规格也有了相应的了解，明确工作方向，端正工作态度，工作能力也有了相应的提高，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，现在已能够顺利的开展工作并熟练的完成本职工作。

## 二、加强沟通，加强监管

做为一名监管员，我们打交道最多的就是被监管企业了，每日除了正常的盘库，发数据外，多和企业加强沟通有助于我随时了解企业的各种状况。在监管工作中，多巡查质押物库区，对所监管的各种质押物库存状态随时了解。

## 三、工作细心，谨慎

经过这一段时间的工作经历，我了解到了监管员这一岗位看似简单的工作，然而监管是公司融资业务中的重要一环。监管员有着十分重要的任务，责任重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中一定要仔细的核查每一个数据；如报表日期，出入库数量等细节，稍有疏忽就可能会给公司带来不必要的风险。

在今后的工作中，我也存在着诸多的不足之处。首先是我人比较内向一些，不太会说话，在与人沟通方面欠缺；其次是我和公司同事之间的交流。沟通少，不太喜欢参与人多热闹的大众活动，是个喜静的人，不会积极主动的与人沟通，有些不太合群，需要加强联络；其三是我在用电脑制作表格，文本方面学习不够，暂时还是个门外汉，以后要多学习，加强改进。工作中，要牢记中海华北物流监管员的工作职责，

日常管理制度和安全作业管理，加强对质押物资盘点和巡查工作，时刻关注质押物库存数量，实事求是，严格审查，并做到库存数据的统计和按时汇报工作，加强了解企业的生产状况，认真履行作为一名中海人的监管职责。

## 物流公司个人年度总结报告篇四

这是一篇关于工作报告的范文，可以提供大家借鉴！

xx站是一家以物流运输为主业的公司，服务站也是在原来的自保站的基础上转型的。

今年上半年由于我公司购买了一批中国重汽的车辆，服务站也相应的随着公司新购置的车辆运行。

六月份情况总结：

六月份主要的工作是落实空调送清凉的活动，在活动范围的车辆正好是10年1月1日至11年1月9日的车辆。我站通过统计维修记录对车辆进行服务。由于我公司车辆普遍往了河北的迁安和曹妃店新首钢。而我们服务站的基地在北京长途的跟踪服务很有困难。正在申请在河北迁安及河北曹妃店建自保站。

用户对中国重汽产品的真实意见：

用户反映，之前的车辆司机可以随便开，车辆出了故障可以自己解决，现在不行了，很大部份司机上车要很长时间才能适应新车，车辆出了故障手足无措。知道了题目又没有配件，而且不能一下就知道配件在哪。主要是司机一般都看不到使用说明，而保修卡都在车主有单位车队长手里保管着。对新车的了解只能在驾驶车辆后得到积累和习惯。

对分公司服务及中心库职员的要求：

希看分公司领导能够了解区域内各服务站的特点，并创造一些条件给各服务站一个相互学习相互配合的机会，在修理碰到题目时能在服务经理的指导下，各服务站配合，能省时省力一起解决用户的题目；能常巡察一下各服务站的工作，现场处理一些突发事件。能够把我站的一些没法完全解决的题目解决一下。例如：针对夏天有一批车水温高没法排除。

在不能调件的一些配件希看中心库能告知我们当地的甚么地方可以购买。

旧件回收的意见：

在一线通报的旧件，只要是单子通过了。说明配件厂家就整理该文章由：是对的。只要上交的旧个把确定是上交的旧件就可以够了。上交了旧件收回以后不对应上报的，后果自付。现在这样上交旧件“劳师动众”

其他重卡厂家在你站区域内的销售、服务情况汇总：

而欧曼、陕汽都没有这些题目。

## 物流公司个人年度总结报告篇五

(一) 仓储：建立合理的仓库储存计划，根据生产情况和保证客户需求的同时，节省仓储费用。

1. 仓储方案：

(1) 针对原材料，采取一次性采购、分月送货的方式，不仅节约采购成本，而且可以节省仓库空间，节省仓储费用。

(2) 针对产成品，客户有需要就马上发货，缩短储存时间，减少库存费用。

(3)针对半成品，由于生产完毕就立即转入下一个生产环节，可以不入半成品库，只需办理出入库手续，因而不需向第三方物流公司租用半成品库，也即不发生储存费用。

## 2. 仓储方案分析总结

(1)原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，保证原材料的储存量在自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率高达100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成多余的库存，从而避免占用资金，加大费用支出。

(2)在产成品方面，实际支出大于计划支出，原因在于，计划每个季度结束即向客户发货，但由于接收不到客户订单，以致产成品库存至年末，使实际库存支出大于计划支出。

### (二) 运输1. 运输战略

建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，通过衡量成本费用和服务水平，确定了以下几种配送方式：

(1)与第三方物流有限公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以公路、铁路和水路相结合建立我公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

(2)针对原材料的运输，针对实际情况确定铁路和水路运输，原因是第一，

单位价格比较便宜；第二，虽然运输时间比公路运输要长，但



并不存在货物保鲜问题。综合两个原因，选用铁路或水路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，建立稳定的合作关系。

(3)针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输；若是国内客户，则选用单位成本较低的水路运输。

## 2. 实施情况分析

物流部erp系统依靠物流平台实现物流系统与生产系统erp无缝对接，以系统的方法管理物流作业，以现代信息技术为支持，通过对指令信息获取、商务协同、仓储管理、运输执行、过程跟踪和控制等物流执行要素的系统集成，构建信息流、商务流、作业流及资金流高度协同的作业系统，从而在保证及时、准确发运基础上，尽可能大的提高运载量，降低费用。尽管如此，物流部还是有些问题一直未解决：

1. 库房现有仓储面积不足。
  2. 生产部委托发运单送递不及时，且经常有漏单情况。
  3. 生产部常出现委托发运单货物数量、种类与实际货物不符。
  4. 搬运部搬运货物时优先搬运柜子，与发货员安排的发货顺序冲突。
  5. 搬运部搬货时未按项目工程分开摆放，给发货带来麻烦。
- 利用不够充分。
7. 结算程序繁琐。

# 物流公司个人年度总结报告篇六

满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。物流部能够圆满完成公司制订的任务，我作为物流部人员感到非常光荣。

20\_年初公司制定了新的员工考核制度，对完成年终计划有很大的作用，考核制度直接和工资挂钩是体现的公司发展的硬道理，但是事物不是一成不变的，20\_年公司也有新的变化，恳请能改变完善制订出新的员工考核制度，在实践中让公司更好的发展。能奖罚分明，不要因为当月目标金额没有完成就扣员工工资，挫伤员工工作的积极性，而当月目标完成员工没有奖励。应该有奖有罚。因为总的目标已经圆满完成。

20\_年自身存在不足，工作中不够沉稳，不够老练，经验不足，对一些要求比较高的客户不能及时服务到位，感觉有点欠缺，在新的一年里工作中加强自己的服务意识，提高自己服务水平。更加仔细认真的完成仓库工作和现场人员加强沟通。

## 二、20\_年工作计划

1. 认真贯彻公司的规章制度
2. 加强和现场还有其他部门的沟通
- 3、工作之余多学习其他部门的业务
- 4、自学把自己的学历提高一个水平
- 5、学习会计知识

## 三、对公司的意见和建议以及各种诉求

- 1、希望公司能提高员工的福利待遇，一些传统的节日能多发

点津贴，旅游地方能更远点。

2、公司应该有奖有罚，不能只罚不奖。

3、我自己希望公司能同等对待同一岗位同一部门员工的工资，相差不要太大。

4、公司能多提供机会帮我们培训，切实提高我们自身业务水平。

## 物流公司个人年度总结报告篇七

20\_\_年\_\_物流在各级政府的关心下，在总公司各级领导的支持下，尤其是在董事长的亲切关怀下，我们终于拥有了属于自己的现代化物流配送基地。一年来，公司领导正确决策、科学管理，精心组织，合理安排，确保了配送中心1#仓库项目安全、优质、高效推进；面对艰苦工作环境和各种挑战，公司上下信心坚定，目标明确，精诚团结，展现了我司能干事、会干事、干成事的精神风貌和务实创新、敢打硬仗的工作作风。回顾总结今年的工作，我们认为通过勤奋努力、扎实有效的工作，为物流公司项目建设奠定了坚实的基础，较好的完成了年度各项任务。具体如下：

### 一、突破项目建设瓶颈，高效推进仓库项目建设

20\_\_年11月公司成立以来，其中心工作就是快速推进1#配送仓库及其他项目建设。但由于受土地平整工程进度的影响，项目建设较原计划推迟将近一年。针对这一困境，公司领导果断采取措施，抓住问题结症，对症下药，彻底解决了土石方平基工程滞后这一瓶颈问题，1#配送仓库也因此能够于20\_\_年7月18日正式开工建设。期间公司上下一班人和施工单位一道抗高温、战酷暑，顶严寒迎雨雪，经过五个月的艰苦努力和不懈拼搏，顺利完成了主体工程建设任务，目前正

着手项目扫尾和工程验收工作。

二、以安全为主线、质量为核心，确保工程项目安全、优质、高效建设

1、以安全为主线，牢固树立全员安全意识，全方位抓好安全施工管理。

在工程项目推进过程中，公司始终将安全操作、文明施工作为头等大事来抓。

首先强调牢固树立全员安全意识，强调没有安全就没有质量、没有安全就没有效益。

其次制定安全责任制度，要求每周召开安全生产会议，对高空及危险作业工序或岗位采取一对一盯防措施。

第三严格现场安全监管和安全巡视检查：

一是上岗人员必须戴上安全帽、穿戴好劳保服装。

二是对现场机械设备粘贴铭牌，带电作业场地悬挂警示标识。

三是公司领导经常亲临现场检查指导并提出一些行之有效的安全保障措施。

一年来，公司未发生任何大小安全事故，真正做到了安全事故零发生率。

2、以质量为核心，严把工程质量关。

在质量管理上，首先明确质量要求和操作规范，层层管理、层层控制。具体做法：

一是建设单位派出现场施工员检查把关。

二是委托监理公司实行全盘质量监管。

三是施工单位组织自查自检自纠。

对影响工程质量的问题丝毫不放过，发现质量问题及时整改。

3、优质、高效、快捷地推进项目建设。

由于本项目前期受高铁建设和\_\_建投上收等因素的影响，项目建设进度严重滞后。但在公司上下一班人的努力下，千方百计抢时间、赶速度加快项目建设。到目前为止，1#配送仓库已经完成了土建施工、钢结构安装、屋面工程、墙体工程、消防水池及室内地面硬化工程等任务，目前已进入了主体竣工验收阶段；冷库工程也于12月24日进场并开始施工安装；仓储货架工程招标也于12月28日对外发布；信息业务大楼也正在进行方案设计制作和办理项目报建中。

三、明确岗位职责，建立公司管理制度

由于公司当前主要任务是项目建设，因而在人员配置和岗位设置上均侧重服从服务于工程施工和项目建设，首先是选聘专业、敬业人员安排到重要岗位，明确其工作职责，发挥他们的工作积极性；其次通过建立行之有效的劳动管理制度，使公司上下有章可循、各项工作秩序井然。

四、妥善处理工农矛盾，创建和谐建设环境

强装、强卸、强行阻工既是我们一大丑恶现象，又是政府全力打击的“三强”行为。在物流配送中心项目施工建设过程中同样也存在“三强”行为，我们在处理强装、强卸和强行阻工这类矛盾的时候，主要以沟通说服为主，同时积极依托\_\_镇党委政府和\_\_村村支两委支持，共同处理各类影响项目施工建设的矛盾，建立和谐共融的建设环境。

## 五、争取政策性资金，促进项目建设

公司物流项目建设周期长、规模大，投资需求缺口同样很大。为了解决资金需求缺口，我们积极与省市政府部门请示、沟通、联系，程度争取政策性资金。20\_\_年尽管只争取到省经信委技改资金20万元，省两型示范项目专项资金未能争取到手，但为今后进一步争取各级政府给我司物流项目建设的政策性资金提供了良好条件。总之，通过多种渠道向各级政府争取政策资金支持是我司当前和今后的一项重要任务。

## 六、在工程项目管理上严格实行招投标制度，杜绝营私舞弊和暗箱操作

公司在工程项目管理上，实行公开招标制度，让业务单位在同一平台上公平竞争，这样既避免了暗箱操作和营私舞弊，又做到了项目方案、项目成本最低，比如1#冷库工程通过公开招标，为我公司找到了性价比的方案，确保了我司项目在优质优价条件下正常建设，为今后项目招投标管理打下了良好基础。

## 七、努力做好企业公关工作，积极争取各级政府部门为我司搭建发展平台

当今企业的发展离不开各级政府的关心和支持。一年来，我司与\_\_镇基层政府沟通联系做到每周一次汇报，与\_\_区、\_\_新区工作汇报每月至少一次，与市政府办、商务局、规划局、国土局等政府部门请示汇报、沟通联系保持常态。\_\_物流虽然是服务“三农”前景看好的物流配送企业，但企业的发展和做大做强最终离不开政府的扶植和支持。\_\_从承办“万村千乡工程”的经验来看，利用党对经济发展政策和资金支持，能够有效增强企业发展后劲并缓解企业发展时期的资金需求。因此，一年来我司积极与相关政府部门沟通、联系，让政府部门尽可能了解企业的发展方向，了解物流的经营情况，了解企业是怎样全心全意服务“三农”、支持农村经济建设的。

## 八、加强公司业务员工学习，提升员工队伍素质

我们认为，企业的发展离不开人才，而人才的培养离不开企业自身的培训和领导的言传身教。一年来，公司一方面积极参加总部组织的全员业务培训；另一方面，在强调团队建设和激励机制的同时，更注重公司内部员工的素质教育。素质教育对\_\_物流这样一个新兴企业来说十分重要，首先具备现代化物流手段的企业需要高素质人才；其次提升职工队伍素质可以使企业快速走上良性循环。

回顾一年来所做的各项工作，所取得的成绩有目共睹。公司从无到有，从小到大，从平地荒原到仓储配送库的拔起，表明我们“天客人”是一个不怕困难，勇于开拓，不断进取的团体，是一家致力于发展农村现代物流配送的新型企业。

## 物流公司个人年度总结报告篇八

物流公司行业在良好的宏观经济背景下，走上了辉煌之路，物流公司价格一路攀升，物流公司销售也出现了供不应求的局面，面对这千载难逢的大好时机，财劳部认真执行公司下达的各项经济指标，积极进取，努力拼搏。1—11月份实现销售收入35.44亿元，比去年同期多回笼货币资金10.56亿元；车运量完成705.44万吨，地销482.55万吨，累计实现开票销售754.37万吨。面对销售、生产两旺的大好局面，财劳部想方设法压缩各项经费支出，实现了集团公司销售利润的最大化，主要表现在以下几个方面：

- 1、认真细致地做好煤款回收工作，保证资金安全，加快资金回收，提高资金回收效率和质量。

煤款回收是财劳部工作中的重中之重，它直接关系到集团公司的生存和发展。1—11月份共回收现汇22.56亿元，银行承兑汇票6.78亿元。其中：现汇比上年同期多回收13.68亿元；

银行承兑汇票比上年同期降低了0.89亿元；1—11月份银行承兑汇票贴息额3566万元，收取利息80万元，银行承兑汇票回收率为17.5%，比去年同期下降了16个百分点，提高了资金的回收质量，实现了集团公司利益的最大化。

另外，特别是地销回款难度较大，业务量大，每笔业务的金额较小，增加了7840多个用户，财劳部工作人员对每一笔业务都要认真核对。做到多年来未发生任何一笔差错，保证了资金的安全和完整。

## 2、提高服务质量，满足用户要求，做好煤款结算工作

煤款结算是财劳部的一项基础性工作，程序多，工作量大，无论哪道工作环节出现差错，都会给公司带来不可挽回的经济损失，他们对待工作任劳任怨，却从不言累，为煤款回收做出了较大贡献。

## 3、严格遵守财务制度，加强财务监督

财劳部人员少，业务繁杂，特别是帐务处理，必须严格遵守财务制度，加强内部控制，对不符合手续的一律不予报销，严格控制支出，做好会计信息的汇总和汇报工作，保证各种会计报表的及时、准确地编制和汇报，为领导做出销售决策提供了准确依据。今年十月份，还组织人员到广东、浙江各大用户单位进行对帐，及时发现和纠正错误，保证公司的帐目与客户的帐面相一致，降低了经营风险。

## 物流公司个人年度总结报告篇九

1. 在受托时，我从事的岗位是划价岗，主要学习的是划价工作，业务知识的背诵是必须的，并且价格的灵活运用也是需要学习的。不论是业务知识还是业务技能，死记硬背不是真理，多与客户交流才是成长的最快选择。在划价台时，身边



的老师总是细心的教导我，让我尽快融入。从他们身上学到了对客户应该微笑服务，细心解答客户的询问，对需要包装的货物做到细心与负责。认认真真，做好本职工作。服从领导安排的各项任务，尽量做到让领导满意。2. 在到达时，我从事的岗位是接车岗，我的工作主要是对到达货物的登记工作。看似平凡的岗位，但我却觉得不平凡。首先是我们对货物必须要有责任心，不论是收货人姓名，电话，件数还是到站车号。我们都应该仔细认真的对待，这样才不会给其他岗位带来不必要的麻烦。其次，看好我们的仓库，保证货物的安全也是很重要的。只有对货物负责才是我们工作的负责。

2015年中工作存在的不足如下：

1存在懒惰心理，有时候觉得不是自己的事情就不想多说，只想着把自己的工作做好就行，其实如果大家都这样做，那我们的工作就没法进行，所以我们要做到把别人的事情当作自己的事情一样来帮忙解决，只有齐心协力，才能其利断金。

2主动服务意识不够强。在今后的工作中，我们一定要认真总结经验，克服不足，努力把工作做好。

3. 工作情绪化严重，导致出现多次与客户争吵的情况。给其他客户造成了不好的影响。4. 业务知识不够扎实，业务范围不够全面。不能很好的解答客户的询问。

5. 与领导和同事交流不够，基本是无交流。这样就造成了同事间的不了解，不信任。2016年我的工作打算如下：

1. 发扬吃苦耐劳精神，积极适应各种艰苦环境，在工作中磨炼意志，增长才干。2. 加强业务知识的学习，提高业务技能。不论在哪个岗位，我都应该认真负责，坚持到最后。3. 与身边人搞好关心，多交流。从而使我们的工作做到无缝连接。

4. 爱岗敬业，提高奉献意识。服从领导安排，从一点一滴学

起，做起。让自己尽快熟知所有的业务知识，做一个有准备的员工。为处室发展献计献策：

1. 整理装卸工队伍，严禁上班期间做与工作无关的事。注意自身的仪容仪表，统一服装，并保持服装的干净整洁。
2. 加强与其他处室的交流。却长补短，共同学习，共同进步。

在即将迎来的2016年中，不管做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的解决面对问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对我们的不足，更好的去改进，为我们下一年加油吧。

## 物流公司个人年度总结报告篇十

工作总结频道为大家整理的物流业务员个人年终工作总结范文，供大家阅读参考。公司各位同仁： 大家好！

xx年即将过去，经过又一年的物流管理工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自己在物流管理方面的能力也得到了锻炼与提高。

### 一、物流费用。

物流费用控制是一项重要的工作，要用合理的物流成本去实现高效、高质量、高附加值的物流业务是一件很难的管理工作。而我司的物流结构模型是“总部集中制”，因此控制物流费用，总部必须有一套完善的物流规章制度。通过它来控制各分公司的物流指令下达、物流配送作业，从而控制物流费用。第八年的物流费用相对往年来说比较合理，整体费用有所上升降。表现在以下：

- 1、配送费用：随着公司销售量的增长，物流费用的绝对值有所增长，但是物流费用与销售比整体有所下降。

2、仓储费用：销售量的增加，仓库费用也在增加。随着生产规模的不断扩大，公司对原材料的需求也越来越高，进而对仓储的需求也越来越高，因此今年的仓储费用增加，但是与销售额的比值下降的。

## 二、物流配送

1、物流配送是销售物流中的关键环节之一，配送时间的及时性，货物的安全性是物流配送作业质量的直接表现。在第八年，我部门狠抓到货及时性的考核，严格按照物流流程的有关规定做到及时、准确、高质量的配送。在这种严格的要求下，我部门从上到下都紧张起来，全力做好公司的物流配送，加强配送市场的管理，实施每票货物的跟踪，并把跟踪信息及时反馈到物流经理。每月及时召开回顾会议，对上月出现的问题及时总结。第八年我部门的配送准时到达率99.37%，运输数据回传及时率99.62%、回单完备率99.74%，货物损失率为0。退货时间的及时性也比xx年有提高，大部分退货商品都能在一周内返回。

2、在货物配送中也遇到一些问题 a 客户单据的签收盖章；

b 配送严重超时导致客户销售损失的弥补问题；

## 三、仓库管理

1 xx年各仓库库存大量增加。因为公司生产规模扩大，发展速度很快，因而仓库平均库存大大增加。出入库数量也增加，如此大的业务量势必给仓库管理带来很大的不便。

2、第八年仓库管理从两方面着手，即仓库日常维护管理和仓库数据信息管理。在仓库日常维护管理方面，要求保管员每日打扫库内卫生，调整仓库货物的堆码，使仓库货物整洁干净，提高仓库面积的使用率。在有条件的情况下，对部分物品，如维修物料、小礼品、宣传单等推广使用货架管理，现

在仓库已在使用货架管理，使用后反映比较好。同时，部门不定时到仓库进行检查，督促保管员加强日常的维护。在数据信息管理方面，要求仓库与统计每日核对库存帐，统计与我司指令下单人员核对每日的指令，仓库每周实物盘点。为了加强库存数据的管理，从10月份开始，每月宝供必须做库存分析。

#### 四、信息系统管理

信息起到连接各物流环节的桥梁作用，如运输信息、配送信息、库存信息、物流市场信息等。运输信息，仅指干线运输，在xx年，经常与总部及jy物流公司电话联系货源信息，并把信息反馈到分公司，让分公司掌握货物在途情况，提前安排货物的销售，更有利于销售业务。配送信息□jy物流公司每日跟踪货物的配送在途情况，及时把真实的信息反馈到经营部和我这里，这样加强配送在途的跟踪，更能掌握货物配送情况，出现问题后能加快处理速度。库存信息，保证库存的准确性是根本，因此要求jy物流公司每日核对库存，使库存实物与电脑帐、手工帐务必一致。准时给分公司发送库存日报表。物流市场信息，这是了解物流市场动态的信息之一，经常搜集有关物流信息，如运输价格、货站经营状况、物流公司状况、国家物流方面的政策法规等。有了这些信息更能使我们调整物流策略，制定物流工作计划。