

# 2023年采购助理个人述职报告(模板5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 采购助理个人述职报告篇一

时间飞逝，转瞬xxxx年年关已到，我到xx公司也有三个月时间了。这是紧急又充实的三个月□xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的三个月，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，渐渐成长为一名具备肯定专业学问的选购职员。面对这三个月□xx公司全部人同心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲骄傲。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知选购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这三个月，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是由于有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速顺应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这三个月的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论学问。转瞬已经三个月。就这三个月的工作我做简洁的总结，汇报我在xx公司三个月来取得的成果以及自己的缺乏。

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，按时的转变心态会让我们工作更加顺畅。

2、方案做事。有了明确的方案，目标才清楚，以至于在工作中不会茫然。在选购部工作的三个月中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也转变了我刚开头工作缺乏系统和规律性的缺点。

3、到处留心皆学问。这是我毕业的时分导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到选购部我把认真阅读以往的选购合同。在整理过程中我认真的看了一下选购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮忙，我可以直接套用从前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心到处都有学问在，不要总是期盼别人告知你怎么去做，应当学会思索自己应当怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必需做好。这是我急需学问和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个详情，但我并没有感到烦，而是把它当作我素养培育的大讲堂，正由于这些小事情转变了我对工作的看法。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮忙我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热忱帮忙。从最简洁的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作力量。

5、熟悉的提高。从前我只泛泛认为选购就是买东西，简洁的金钱与物质的交易，只要价格适宜、质量过关那就可以。通

过工作才明白其实不然，这个简洁的买卖关系并不简洁。保证适时适地适质适价都是选购过程中必需满意的要求。进入xx□我首先思想上转变了原来不正确的`观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别选购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满意市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说选购岗位需要的是完善的人，是有依据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的选购工。

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。从根本的物料库存查询开头，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这三个月积累的经验，我首先学会的是核价，不管选购任何一种物料，在选购前应熟识它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的精确核价打下根底。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为选购人员要由不同的方面搜集物料的选购信息，地域差异等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为选购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司工程选购任务下来了，这个工程在钣金件以及一些电子元器件方面有特别的要求。刚开头我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反应到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才渐渐解决决了这些问题。没了解清晰我就做出了确定，后果是非常严峻的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做确定，才不会造成损失。

xx对产品质量严格把关在业内是知名的。成品的合格率一个重要因素就是选购材料的品质是否到达产品要求。材料合格

率、以及售后效劳都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商转变了不正确的看法。xxxx电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来由于我们在那里选购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料精确率上存在这肯定问题。但后来通过选购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标示，包括我司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况根本杜绝，而且标签还便利了我们检验和仓库入库，一箭双雕。这只是一个典型的例子。在更新供应商和品质方面沟通下，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，钣金结构件到货合格率达到90%，没有对生产正常进行造成延误，也没有增加我们的选购本钱。

选购本钱的掌握对任何公司来说都是很重要的，在选购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约本钱，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确选购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低本钱，不管是哪个环节，我们都会仔细研讨，商讨方法。我们选购部遵循根据订单方案量向供应商下订单的原则，除却必要的余量，在满意供应商最少选购量的原则下，尽量不造成库存积压。防止由于库存造成公司经营本钱的积压。同时不断正对市场改变查找更优秀的供应商，例如，我司工程的双头预置网线，选购本钱始终较高，而且原供应商制作方法落后造成偶有不合格现象。十一月，我查找到xxxx电子有限公司，经商谈发现此公司加工方法较原供应商先进，而且能够降低此网线25%的选购本钱，从原2.0元/pcs降低到1.5元/pcs。十一月由xx电子供应的##工程一个批次和工程两个批次的双头预置网线，合格率达到xxx%。降低了##工程的选购本钱，而且更加完善了产品品质。今年下半年金属价格开头回落，我按时

和供应商联系，使我司分频卡等工程用的铜柱选购本钱降低了15%；还有工程金属外壳通过更换供应商等措施，价格下降了20%。

如何保障生产的正常供应，同时降低本钱、保证来料质量是选购部每天都思索的问题。在部门领导的带着下，我们推陈出新，不断优化供应商资源库，依据技术工程师选型要求，按时反应市场情况。身在选购部，的确感到很大的压力，同时也是动力，有压力才促使我不断去学习，跟进市场的进展，这对我个人经验积累是有很大帮忙的。

选购助理转正述职报告

## 采购助理个人述职报告篇二

在过去的一年里通过领导同事们的支持和帮助，三项工作均已顺利完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个汇报。

一、在过去的一年里，严格按照公司供货管理制度，借机控制采购成本，保质保量的完成了交付各项采购任务，全年完成采购项目共计560万元，保证了公司生产部的分销正常运营，在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购立即率尚且能达到98%，迟发货、质量不达标目前仍然等风险因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强与客户沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将我之工作做以下总结一。在融资方案倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，创新性就是以最低的生产成本满足高质量严要求的.生产所需辅料，一定要对要采购必然的药用细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制时长采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合母公司公司各项私有财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好单位协调与沟通。

五、要加以控制物品及材料日常用品入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生产品质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门负责人进行协商处理。

六、学会主动与人则沟通，交流：经常与车间，仓库，环境保护部的相关人员接触，这样便于自己观察产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的各个工作结果都与领导和同事们的帮助和支持密不可分的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！

## 采购助理个人述职报告篇三

不知不觉的一年过去了[]20xx年1月份根据公司领导安排，我从xx采购调到xx采购主要原材料，负责采购订单完成以及采购制度制定主要工作，以及收集采购执行情况，组织签订采购合同，解决合同上的履行有关问题，虽然工作非常宽，工作内容非常杂，但是近几个月来一直紧紧围绕公司总部领导指定的工作思路，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，

提高工作效率，增强工作的系统性，预见性，科学性，较好地完成了各项工作任务，先将这几个月的工作情况总结如下：

## 1、完善采购制度，降低成本。

把材料价格信息及时提供给技术工程部，为产品设计选材提供样品和成本估价。提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买原材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找第二供方或谈判使主要原材料价格有所降低□led546单红灯由原来的39/k元降低到35/k元同比下降10%□pcb有原来的12.5/pcs降低到现在的11.8/pcs同比下降5.6%，3528全彩由原来的250元/k组降到现在的190元/k组，同比下降24%，346全彩由原来的420元/k组降到现在的380元/k组同比下降9.5%等一些主要原材料成本都有明显降低。坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和研发来开展，较好的完成了工作任务。

## 2、与各供应商建立并保持良好关系□20xx年8月份采购部进一步加强了对供应商管理，对每一位来访的供应商进行分析了解，确保了每一个合适的供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录。才具有供应资格。

根据公司经营理念，供应商也应建立为真正的战略伙伴关系。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本。采购性价比的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择且具有战略伙伴关系的供应商。

4、逐步加强对材料。设备价格信息的管理。保证公司erp系统被采购信息资料的完整，以备随时查阅。对比。

5、提高部门工作员工的责任感□20xx年采购部将特别注重采购人员的责任感，保证采购材料信息的有效追踪。在业务素质提高的同时，责任感很重要。做一个有责任感的采购，把好原材料质量。

由于目前公司以订单来安排生产，所以在订单的原材料采购交期方面仍旧做的不是很好，工作计划性不强，明年继续改善，目前公司有的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部。技术部和品质部的沟通还不到位。

1、完善供应商体系，开发新供方，特别是重要原材料的供方



要达到3—6家。确保原材料能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着公司发展和市场因素的影响，以短期销售订单来安排采购，生产已经无法使流程正常运转□20xx年将把采购模式由零星订单采购往定量采购模式靠拢。以减缓采购周期压力，同时能应对20xx年，由于供应商生产成本上涨提出的涨价要求。

3、配合技术部完成产品开发。送样过程。

4、配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

5、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如，设备和设备部件因制定采购计划，不能混同到生产原料采购模式，因为由于设备和备件的特殊性，无法短期内完成采购，势必会影响到生产的展开。

6、配合仓库，掌握仓库库存情况，使采购工作不处于被动状态。

7、采购员的业务素质通过培训和相互学习，使业务水平得到提高，同时培养新员工，使之尽快熟悉业务。

在20xx年的工作中，我仍会认真工作，不断提高自身的业务素质和管理水平。增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我们会选择性得采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华。修改弊端。为公司在新年度的中更上一层楼贡献出力量。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 采购助理个人述职报告篇四

转瞬三个月就这样过去了，这三个月来在总公司的正确领导下，在上级主管的亲切关怀和各位同事的真情帮忙下，仔细贯彻执行公司选购管理规定和实施细则，努力提高自身选购业务水平，按时按量按质的完成了皮边收购工作。现把三个月来的工作情况总结汇报如下：

选购猪皮的好坏直接影响着我们公司产品的质量。作为一名皮边收购员，深感责任重大，任务荣耀，必需不断提高自己的根底理论学问。三个月来，我仔细学习选购根底学问，仔细研读《皮革质量检测标准适用手册》，我虚心求教，不断向四周有经验的老选购学习，努力提高自己的业务水平，在干中学、在学中干，通过实践摸索出符合实际的猪皮选购理论，以厚实地理论支撑保证工作力量的不断进步。

选购工作看似简洁，却是保证产品与效劳的正常供应，以支持我公司生产及其他经营活动顺当运作的最根底、最关键环节。三个月来，我根据公司的要求，主动围绕价、质、量、地、时等根本要素绽开选购工作，根据供应方案指标，主动开拓货源市场，货比三家、价比三家，选择物美价平的物资材料，全年共完成xx的猪皮选购工作，圆满完成了本年度的

选购任务，为公司的进展做出了自己应尽的奉献。

选购工作是个艰苦的工作，经常风里来，雨里去，在外奔波错过饭点更是常有的事，但我既然选择了这个行业，就会以崇高的任务感和责任感把这项工作干好。一份春华，一份秋实，在选购的道路上我付出的是辛勤的汗水，但收获的却是那一份份充实和一份份沉甸甸的喜悦。有工作是欢乐的，选购工作在给我艰辛的同时，更给了我不断地成长与收获。选购助理工作总结新的三个月已经来临，在新的三个月里，我决心以感恩公司、回馈公司的任务感，连续发扬不怕苦、不怕累的精神，不断提高自己的责任心，不断削减工作失误，提高工作效率，并利用业余时间充实提高自己，参与国家注册选购师资格培训，把自己的进步与公司的进展壮大紧紧联系在一起，提高本钱概念，利润思维、风险意识和统筹力量，向一个更优秀的选购靠近，做一名真正的优秀选购助理。

## 采购助理个人述职报告篇五

一转眼间20xx年即将过去，在公司领导的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

监督机制基本形成。做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确

保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系□xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

5、提高部门工作员工的业务素质和责任感□xx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

1、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关

注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

在xx年的工作中，我部门仍会虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门会选择性得采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。