

# 物流工作总结报告

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 物流工作总结报告篇一

20xx年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一齐奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较简单的入门培训时期，每一天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的资料，第二天就要立刻实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自我越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自我的工作效率，我也想了些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么资料能够运用到了我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自我学习的新知识。

10月份，对我最大的挑战就是客服电话，个性是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话资料，并且自我预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。之后，我开始留意有经验的同事们接待电话的资料，同时他们对我也进行了帮忙和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但

在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的情绪，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我此刻的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，透过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。此刻看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，个性是如何培养自我的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自我的工作资料之后，突然发现自我有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自我急着赶末班车的时候才会反思一些自我的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自我不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

我很感谢远成物流这个大群众，对于我的栽培，个性是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫；听说过年每位员工都有大礼包，还能够报销过年回家的车费呢，嘻嘻！

远成物流！我的第二家！

## 物流工作总结报告篇二

又过了一年的`物流管理，不禁心中感慨。回顾物流一整年的工作过程，既有苦汗，也有进步的喜悦。过去的一年，在公司各部门的配合和支持下，在部门员工的共同努力下，圆满

完成了全年任务。现将我部一年来的工作汇报如下。

1、与x的18年相比，我们公司的销售在整体环境萧条的情况下下降了。在配送部分，我们配送司机的工资主要是根据交付的货物来计算佣金。事实上，我们可以发现，我们的司机不想每天呆在家里，愿意交付更多的货物，做更多的工作来增加收入。

2、在20x中，我要求收税员统计司机每天的发货单，以便合理安排货物的发货单，避免了以往司机抢单、发货金额大的情况，维护了司机之间的共同利益和部门员工之间的团结关系。

3、门店有时候会抢着发货，货量比较少，路也比较偏僻。我们的交货原则是分线交货。有时候一个地方货物很多，司机报了另一个货，走了几分钟就被叫回来了，所以我们司机来回几次都有脾气，既浪费人力又浪费物力。还有一种情况就是货太少，偏急，我们部门要考虑油耗和费用的问题。所以物流部门需要门店的配合，尽量做好对客户的解释工作。

4、装运司机应根据交货单检查货物，并必须要求司机本人当面对货物进行第二次检查。

5、加强与各部门的联系和沟通，充分发挥公司现有车辆人员的优势，尽量让客户带走一些急小货。

1□20xx初，公司给后勤管理部门提供了8人，实际在岗人员数量还没有达到要求。

2、由于人员流动性大，一直是困扰部门工作的一大难题。作为一个工作要求我们部门的员工，虽然技术不高。但是工作强度高，对体力要求比较高，也要勤快好学，做事的责任心也高。你必须了解你的下属，包括他的性格、个性、爱好、工作作风、工作能力等诸多方面。不同性格、不同年龄、不

同能力的人，应该给予不同的管理方法，才能物尽其用。同时，我们应该关心员工的生活。除了批评之外，我们应该给予他们更多的鼓励和信任，让他体会到领导的关心和器重，让他知道我们不仅仅是上下级关系和同事关系，更是相互支持和关心的朋友关系。当然，作为管理者，也要在员工面前树立自己的威信。这种威望不是靠恶毒的批评建立起来的，也不是靠盲目做一个好老人建立起来的。你需要的是团队的力量，说你好的人的支持，说你不好的人的支持。

1、定期培训讲解配送司机的车辆生命安全注意事项意识，定期对车辆内外进行清洁。

2、严格控制部门车辆费用，合理有效安排配送路线。

3、严格要求调度员填写发车记录，如发车时间、行程、地点、原因、驾驶员签字等，做到有发车必有发车记录，并保留年度发车记录表。

4、坚持秉承小问题自己动手解决、大问题送修自己买维修配件的原则，节约控制部门车辆费用。

1□20xx年不知不觉在指尖慢慢逝去□20xx年迎面而来。回想过去，展望未来！有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。

2、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。

## 物流工作总结报告篇三

半年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，上半年，实现收入1214535.28元，同比增长50.99%，完成总进度的51.68%，实现利润2.1万元，完成利

润目标的52.5%;圆满完成了xx公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

## 1、稳步发展现营业务

上半年□xx项目完成收入432076.9元，占总收入的35.58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市xx公司物流中心就至配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，零售点布局，配送线路设计等前期工作。

## 2、改变营销策略

上半年，收入777837.38元，占总收入的64.04%;营业部收入2896元;营业部收入1725元。上半年度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户;动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有、等大客户。由公司内部员工发展的有、等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

上半年，公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

## 4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在xx地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过地理优势(接壤x□x□x)□发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅对外贸易。

- 1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。
- 2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。
- 3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。
- 4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

## 物流工作总结报告篇四

为做好本职工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我们箱管工作的最大地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用办公室学习资料传阅的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身工作质量有所提高。

半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上物流上半年工作总结物流上半年工作总结。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方法；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。箱管人手

少，工作量大，这就需要我们团结协作。在这半年里，不管遇到什么样的困难，我们都积极配合做好工作，我们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

## 物流工作总结报告篇五

经过又一年的物流管理工作，内心不禁感慨万千，回顾物流全年的工作历程，既有辛酸的汗水，也有提高的喜悦。过去的一年在公司各部门的配合支持及部门员工的共同努力下，顺利完成了全年的各项工作任务，现将我部门一年来的工作情景汇报如下。

1、相比xx年xx年我们公司销售在整个大环境不景气的情景下有所下滑，在配送这一块我们配送司机的薪水多少主要是取决配送的商品来计提成的。其实能够发现我们的司机不愿每一天呆在家里，情愿多送货多做事来增加收入。

2、xx年我在司机计算提成这一块要求收营员做好司机每一天的配送单统计，做到货物配送单的合理安排，避免了以往司机大笔金额货物配送时抢单、抢送的局面，维护了司机之间共同利益和部门员工团结关系。

3、门店有时催送货比较急，货物量又比较少，路比较偏远，我们送货的原则是分线配送。有时候一个地方的货比较多，司机走几分钟后又报了一家货被叫回来，这样来回几下我们的司机也有脾气，这样既浪费人力又浪费物力。还有一种情景就是货不多比较偏、又要得急，我们部门又要研究油耗、费用的问题。所以说物流部门需要门店的配合，尽量给顾客

做好解释工作。

4、出货、装车司机按出库单对单对货核对，必须要求司机本人当面做好商品的二次核对。

5、加强与各部门的衔接沟通，有效发挥公司现有车辆人员优势，把一些比较急的、数量不多的小货尽量让客户顺路带走。

1□20xx年初公司给物流管理部的人员编制是8人，实际在岗人数一向没有到达要求。

2、由于人员的流动性大，一向以来是困扰部门工作开展的大问题。作为我部门员工的工作要求，虽然技术性不高。但作业强度大，体力要求比较高，也需要勤劳好学，做事职责心也要求高。自我必须要了解自我的下属，包括他的人品、性格、爱好、处事作风、工作本事等诸多方面，针对不一样性格、不一样年龄段、不一样本事的人应当分别予以不一样的管理方式、做到人尽其才，物尽其用。同时要关心自我的员工生活，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他明白我们不可可是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自我的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的支持。

1、定期对配送司机进行车辆人生安全防范意识培训讲解，定期做好车辆内外清洁卫生。

2、严格控制部门内车辆费用，合理有效安排配送路线。

3、严格要求配送员填写出车记录：如出车时间、行程、地点、事由、驾驶人签名，做到有出车就必有出车记录，做到保存全年的出车记录表。



4、对全年车辆的费用使用情景做表格化存档：如车辆维修零件费用、保养、加油的时间、行驶公里数都有记录，做到部门内有数据可查，明确保养周期、时间。

5、坚持秉承小问题自我动手解决、大问题送修自我买维修配件的原则，节俭控制部门车辆费用。

1□20xx年不知不觉在指尖慢慢逝去□20xx年迎面而来。回想过去，展望未来！有提高的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。

2、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。

## 物流工作总结报告篇六

在工作上，我主要从事的是是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以

崭新的姿态迎接新工作的挑战。

一个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。一个月来，我参与起草了一些文件，如《禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

一个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：×、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。×、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。×、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供

满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将 from 多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对一个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，工作中我深切感受到物理工作需要员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是物理人作为拓荒者的艰难和坚定，争取做的更好。

## 物流工作总结报告篇七

我叫\_x\_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\_年10月23日正式加入\_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\_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\_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\_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。

做为一名\_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。

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。

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\_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\_人的监管职责。

## 物流工作总结报告篇八

20xx年即将过去，通过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

成品发货这个岗位对公司的作用有多大。对自己的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的通过各种物流知识，了解自己

的工作范围、职责要求，激活和发挥自己应有的工作能力，来锻炼自己和提升自己。去发掘和提升自己的才干，用实力来证明自己。

娴熟的工作技能会让自己的工作得心应手，不断的与人交流。获取各种物流发货的经验。在发货上更要对工作的每一个细节进行检查核对，在电池入库的时候，要对电池的各种型号进行一一核对，电池出库时，更要一一查点，数字、型号更要一目了然，每天下班之前，更要加强自查，不能让疑点留到明天。对电池成品的管理更要有条不紊的疏理，帐上一目了然，更要做到心中一目了然。同时对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！

作为双登征程上的一个份子，我们更要透彻地理解公司宏伟的规划、创业的蓝图，在全面理解的感召下，在明确的目标的指引下，在自己的物流岗位上，积极行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

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xx年1月1日至xx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：

## 物流工作总结报告篇九

第一篇：物流公司个人年终总结

2014年即将过去，通过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

一、自己更清楚的认识到了自己工作的意义，成品发货这个岗位对公司的作用有多大。对自己的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的通过各种物流知识，了解自己的工作范围、职

责要求，激活和发挥自己应有的工作能力，来锻炼自己 and 提升自己。去发掘和提升自己的才干，用实力来证明自己。

二、不断的加强学习，加强物流工作中的各种技能，娴熟的工作技能会让自己的工作得心应手，不断的与人交流。获取各种物流发货的经验。在发货上更要对工作的每一个细节进行检查核对，在电池入库的时候，要对电池的各种型号进行一一核对，电池出库时，更要一一查点，数字、型号更要一目了然，每天下班之前，更要加强自查，不能让疑点留到明天。对电池成品的管理更要有条不紊的疏理，帐上一目了然，更要做到心中一目了然。同时对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！

作为双登征程上的一个份子，我们更要透彻地理解公司宏伟的规划、创业的蓝图，在全面理解的感召下，在明确的目标的指引下，在自己的物流岗位上，积极行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

时光荏苒□200x年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。

我部门在今年是重新组建的部门，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

部门员工设置7人部门经理：崔皎

库管员：张跃明王金(现任新疆库管兼财务)

商务：向丽丽 余波

工程分包核算员：侯常茂

司机：李绍华

部门主要工作内容负责公司货物的日常采购、投标询价、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

部门工作宗旨： 团结合作 积极配合 支持前台 热情工作

重要性：我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业 and 资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

配合、支持：积极全力支持前台部门各项工作，从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包干得热火朝天。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。定期上报库存货物缺损与积压库存情况，督促客户经理及时出货，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，



全年无重大行车事故，提货、送货、长途发货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，利争节省每一分工程分包费用。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

不足：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术能力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

配合支持是我们后台部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

感谢公司领导给予我们工作的大力支持

感谢公司各部门对我们的帮助、支持

感谢我部门全体员工给予我全年工作的支持

飞翔的翅膀昨日的梦一路的辛勤劳动

走到今天我们一同走过了多少的路程

还记得当初熟悉的目标的梦

至今已成为今天的成功的笑

相信明天将有更灿烂的笑容

## 200x年部门工作展望

### 1. 目标决定未来，追求永无止境。

我看过这样一个调查，如果有一种完全没有目标的生活，一个人能够忍受多久？结果在各个行业里找到的那些孜孜成就的人，无论年轻年老、中国人还是外国人，绝大部分都立刻回答说，不可以，一秒钟都不可以。

这让我愈加坚信，目标是这世界上最不可缺少的一份氧气。

### 2. 新的一年，我部门的工作目标如下

目标1：出入库准确率达到99.5%，控制积压库存，加快资金周转

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本

### 【小编为您推荐更多相关内容】

车间班组长个人年终总结

煤炭运输物流个人的工作总结

### 一、2014年工作小结

我所在的部门是物流部，首先在2014年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员

感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

## 二、2014年的工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

## 三、对公司的意见和建议以及各种诉求

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险。09年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2. 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3. 希望2014年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

## 篇四：物流个人年终总结

2014年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一起奋斗了一整年。

9 月份，那是一段比较轻松的入门培训时期，每天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的内容，第二天就要马上实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自己越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自己的工作效率，我也想了一些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么内容可以运用到了我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自己学习的新知识。

10 月份，对我最大的挑战就是客服电话，特别是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话内容，并且自己预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。后来，我开始留意有经验的同事们接待电话的内容，同时他们对我也进行了帮助和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的心情，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我目前的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，通过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。现在看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，特别是如何培养自己的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自己的工作内容之后，突然发现自己有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自己急着赶末班车的时候才会反思一些自己的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自己不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

我很感谢远成物流这个大集体，对于我的栽培，特别是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫；听说过年每位员工都有大礼包，还可以报销过年回家的车费呢，嘻嘻！

远成物流！我的第二家！

## 篇五：物流个人年度总结

### 1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全可以独立完成。

### 2、由于公司业务方向定位的不确定，导致了很多时间和精力

上的浪费。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

3、功能和服务内容单一，所供和所需的错位。我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省际运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内容单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省际配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。例如：河北快石家庄分公司和河北快运北京分公司思想不一致，两公司相互扯皮，必然影响各公司之间的业务，还有河北快运运送不到的地方就和其他物流公司合作走外包、从而影响陪送的及时性和货物的服务质量，更能突出公司在业务经营上没有形成服务职能的统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一的公司内部价格操控。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链；在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

4□xx地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水平，对于物

流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务内容不感兴趣甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种情况：一是：自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

5、恶性竞争环境下的不公平现象也制约了我们业务的发展。我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

## 二、工作感想：

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。但是随着业务的进一步深入开展，我相信会越来越好，因为我们有以下几大优势：第一是市场机遇：随着社会经济的发展和社会的行业变革，物流业必然会兴盛起来，物流业的发展将会是人类历史上第三次产业革命，历史机遇空前巨大；而且，目前甚至将来一段时间，国家特别是河北省的经济增长速度较快，物流行业的发展会逐步加快，为我们赢得了良好的发展机遇；第二是：作为河北快运集团物流企业，我们是同行佼佼者，在软硬件上，我们是系统最全、规模最大的企业，有着做大做强的基础；第三是市场的先觉性：公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。我相信，在公司领导的大力培养和全力支持下，我们一定会逐步成长起来，成为对公司有贡

献的人，成为公司的生力元素。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我希望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰；我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。