

# 2023年供应部工作总结 物资供应部工作总结(实用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 供应部工作总结 物资供应部工作总结篇一

1、建章立制，完善各项基础管理工作。

xxx的物资管理制度的制定依据主要是基于总公司铁路建设物资采购供应管理办法。总公司陆续出台163号，216号等新的物资管理办法，按照持续改进的原则，我们对指挥部物资管理制度和标准进行了全面的修订和进一步规范。新的标准和制度，不仅与总公司各项管理办法相适应，也进一步明确了物资管理部门各级人员的职责，规范了相关程序和物资管理人员的从业行为，理顺了物资管理各个环节的关系，保证了物资管理工作的有序开展。

2、加强岗位责任意识，努力做好本职工作。

认真落实岗位负责、专业负责制。结合自己的岗位职责和标准，管理措施，我负责审核施工单位提报的申请计划，向厂家下达供应计划、并督促厂家及时供应；做好内业资料整理工作，定期深入现场检查物资管理工作，对物资工作中出现的问题，及时解决处理。

20xx年5月□xxx工程进入关键的收尾阶段，由于施工单位提报的需求计划延迟，供货厂家不能及时供货，我几次利用周六、

日休息时间去道岔厂、箱变厂、隔离开关厂，到生产车间协调督促其生产进度、质量和供应，保证了施工现场的需要。

### 3、摸索办法，保障供应

物资设备及时供应是保障工程施工进度的前提，在日常的物资采购管理工作中，我按照“三勤、一快”的方法要求自己，做到勤与厂家和施工单位物资部门沟通，勤翻订单台账，勤往现场跑，出现问题快速解决不拖沓，努力做到统计准确、到货及时、账目清晰，确保采购供应环节不出问题。

xxx共签订物资采购合同82个，供货厂家多，容易造成混乱。施工单位提报计划后，我先与厂家联系货源情况（包括能否生产、生产周期、供货时间等），向厂家下达计划后，勤打电话了解生产进度情况，提醒催促厂家生产，临近供应时间协调厂家与施工单位发货、接收等，对生产供应中出现问题与设计、专工、施工单位快速协调解决。“三勤、一快”的工作方法保证了物资设备的及时供应。

## 供应部工作总结 物资供应部工作总结篇二

述职报告是指各级各类机关工作人员，一般为业务部门陈述以主要业绩业务为主，少有职能和管理部门陈述。以下是小编整理的供应部经理述职报告，希望可以帮助提供给大家进行参考和借鉴。

各位领导、同志们：

### 一、完善制度建设

根据酒店负责制定采购管理工作流程与标准，并督导执行。根据制度的执行情况以及运行中出现的一些新问题，对各项管理辦法和工作流程进行重新梳理和完善，改进采购计划申报流程和采购工作流程及时修订、完善部门各项规章制度及

工作程序。&&&的各项工作逐步走向制度化、规范化，步入了正常有序运行的状态，改变了以前没有章法、盲目工作、计划统筹性不强的工作状态。

## 二、严格规范采购计划管理

严把采购计划关，认真制定执行“三大计划”。对各部门上报的采购计划按照经营计划进行严格审批，严格控制，有效控制临时计划的数量和金额，做到采购有计划可依，无计划不采购。

## 三、强化&&&进货管理

1、要求供货商送货和采购员外出采购都要索取相应的检验检疫票据；

2、包装成品及半成品要求严格检查生产日期和保质期；

4、建立健全每日进货台帐，将各类物品的每次进货都详细登记在册。

四、加强对供货商的选定、使用的管理，从资质、价格、服务上综合考察供货商，使每一个物品的供货商的选定都要经过质价评议，通过质价评审委员会的评审后进入\_\_\_\_，确保酒店使用的每一种物品的品质都有保证，价格经得起考验，质量都能追溯。在6月份，为了保障食品安全，强化供货商自律意识，与供货商签订食品安全承诺书19份。

## 五、在采购过程中，货比三家，确保物美价廉

格比质量”，严格按照公司询价、比价程序操作。大宗材料和设施设备的采购要求供应商必须提供资质证明、合格证明，商定售后服务并签订合同。食品的采购，首先要求新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，

再考虑价格便宜，份量充足，确保各部门能准时拿到好质量、准数量的物料。

六、按照酒店采价定价相关制度，定期会同质检部、餐饮部前往市场进行价格调查，组织召开定价会进行定价。此项工作的开展，规范了供货商送货行为，保证了进货质量，降低了采购成本。

八、加强了对车辆的管理。由于工作业务的需要，去年8月份酒店三辆车划归管理，组织部门及时制定了车辆管理办法，建立了加油台账和出车台账，健全了行车记录。定期组织驾驶员进行安全培训，切实增强了驾驶员安全行车意识。

在过去的一年中，虽然较好地完成了各项工作，但这都是大家努力的结果，在工作中，我离领导和同事们的希望还有一定距离，主要表现在基础管理水平不高，工作重点抓得不够突出等问题，我个人还存在性格急躁，不细致，办事拖沓的缺点，在今后的的工作中我会努力克服以上缺点。勇于探索，敢于创新，不断完善和改进工作的方式方法，以更大热情的工作态度投入到本职工作中，制定新的工作目标和方向，进一步提高管理水平，提高驾驭工作的能力，确保采购工作更好更快的发展。

在采购部的这段时间里主要的工作就是材料的考察、询价、进场等。通过考察，我逐步把握了各种材料的市场行情，对诸如钢材、石材、苗木等材料的产地，衡量了规格等，做到了心中有数。我在赵经理的带领下，不断的加深对苗木的学习了解，结识了很多的新老供应商，为以后的采购工作奠定了良好基础。

一、配合部门经理参与编写采购员工作职责与采购部制度，并且参与编写了采购部《材料采购流程管理与控制》和《常用园林绿化树种图例讲解》。在编写过程中，深感自己对材料的知识欠缺，在通过大量的查阅资料，请教材料商，进行

反复修改，并且在同事们协商帮助下，勉强完成。

二、参与三星项目材料采购工作，在材料采购过程中，深入市场，尤其苗木、草皮的采购、进场、栽植，各个环节跟踪到底。不仅考虑价格因素，更重视限度的节约成本，做到货比三家，了解供应商的供货渠道的操作流程，明确材料在采购中的各个环节中不同特点、作用及意义。降低成本，不管是哪个环节，都要认真对待，商讨切实可行的办法。

三、配合预算部做了庆阳东湖公园二期、汉中洋县、紫禁长安、空港商务中心等项目材料投标报价以及材料封样。多次深入市场，反复询价、比价、议价、再询价，为公司投标报价把好第一关。

四、公司组织的商务礼仪培训以及后期的参观学习，通过学习认识到团队协作与执行力在工作中的重要性、必要性。后期公司领导安排去实地考察学习，经过这短暂而又充实的考察学习，我的感受颇多，只有一句话——出发时轻轻松松，是愉悦的心情；归来时沉甸甸的，是收获与责任。考察学习后，我多了一份思考，就如考察的目的而言，此次考察学习的目的在于观摩创新，寻找差距，弥补不足。使我在考察学习中进一步认识自己不足，认识自己对新材料不知，更认识了到了在材料异形加工方面不懂，之所以这种收获不仅让我感受到压力，更让我感受到这是一种动力，这种动力是一种使命，是一种责任，值得反思。

今后工作计划与重点：

为了提高工作效率和工作质量，就我在以后的工作中着重从以下几个方面：

一、材料成本控制

工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料还是零星的

材料采购，接受公司监督。

## 二、加强对供应商的管理协调

建立供应商管理体系，信息共享，资源互助，利益共享的原则。对每一位来访的供应商认真负责的态度，并要制定《采购供应商信息表》，对供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应材料充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。既能保证采购材料供应的质量，又能有力的控制采购成本。

三、加强学习，提高工作质量，提高自身素质。积极开发新的供应商资源，以保障明年各项目材料的顺利进场。

四、要创造性的开展工作，多动脑想办法，改进工作方法，提高工作效率。提前做好工作准备，不打无准备之仗。

五、加强与公司其他部门之间的沟通与协作能力，使工作开展更为顺利些。

对市场变化的应变能力较低。在专业知识方面不够全面，一定程度上影响了工作。并且有时处理同事间的问题时方法过于直接，对那些不是很了解自己性格的同事来说，这样不仅是伤害到同事之间的感情，还给自己在他人心中造成负面影响。面对以上不足，我一定要深入市场，认真学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，勤奋工作，认真分析、总结自己的各项不足，在今后的工作中的工作状态努力完成各项采购任务。

并且提高自己一个好的采购职业习惯，即有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通的好习惯，

虚心的向同事学习，专心的听取领导的指导，吸取过去的工作经验，创新更好的工作方法，来提高现有的工作效率。这些都有助于自己向一个更优秀的采购员靠近，努力做一名合格的采购员。

总之，20\_\_年是有意义的、有价值的、有收获的一年。在工作上勤勤恳恳、廉洁奉公、务真求实的原则。树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实公司采购工作要点和项目材料采购工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本”的工作原则。为中海园林的繁荣做出贡献。

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。新的一年已经到来，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据，总结主要有个人成长、工作和存在的不足三个方面。

一、个人成长方面：转变心态。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、同事之间的关系，还有在工作当中的不尽人意的事情，这些都要我们以一颗平常心去对待。别人对我所讲的，我将会重视和珍惜，即使你已把这件事忘了很久；可是他还牢牢记着你所说的话。”这是一种多么难能可贵与人相处的心态，所以及时的转变心态会让我们工作更加顺利。有明确的计划，只有这样目标才够清晰，以至于在以后的工作中不会茫然。

在我到采购不这段时间里，我会经常整理工作日记，这其中记录着一年走来的点点滴滴，无论是化学品，还是净化用品，每天我都要记录下自己所做的事情，然后再总结一下完成状况，不过有时候越是总结越是觉得自己所欠缺的东西太多，懂的却太少。所以也曾为之着急，但事实好像跟自己拧上了劲，越是急越容易出错，越是急越是感觉自己所追求的目标

离自己越远!还好有这些平时不起眼的日记,它帮我清晰的记录了我的每处过失与进步,在无形中提高了我做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

二、工作方面:处处留心皆学问。在工作当中我深有体会。初到采购部我把看了以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容,这为我以后的修改合同起到了很大的帮助,我可以直接套用以前的合同范本,这个结果直接归为我的留心。

在生活中只要你留心处处都有学问在,不要总是期盼别人告诉你怎么去做,应该学会思考自己应该怎样去做,留心别人怎么做。认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西,简单的金钱与物质的交易,只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然,采购并不像常规所想的那样仅仅是打个电话,签个合同,发个货那样简单,这只是其中之一,也是最基本的,这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。调入采购部后,我首先从思想上转变了原来不正确的观念。

特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节,也是生产后勤的主要环节。要求我们以满足市场和生产需求为准则,任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人,是有根据的。我自觉自己离要求还有很远,因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发,达到熟练程度后才能掌握的一种技术,要做到这一点是非常困难的,不过,我会一步步向这个方向靠近,跟上公司发展的脚步!通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

三、存在的不足:我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为公司多做一些贡献,但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距;一方面,由于个人能力素养不够高;另一方面,就是时间



比较紧，工作效率不高。二是有时工作敏感性还不是很强；对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。三是领导的参谋助手作用发挥不够明显；对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。今后一定要改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好领导交付的每一项任务。打算以后从以下几个方面开展工作：一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对今后工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

四、主要工作任务：生产辅料，目前生产辅料分成三部分，化学品，净化用品和包装材料，重点在于化学用品，技术含量较高，品种比较多，我现在对这一块的了解还不多，在20\_\_年我要熟悉的了解车间生产线上的化学用品使用量，使用品质，要求。

总之，在新的一年里开始一定要以一个崭新的面貌来迎接工作中的各种挑战，无论是个人成长方面还是工作方面都要以积极的态度以求进步，从而弥补以往存在的缺点与不足。

## 一、以经济效益为中心，较好完成各项指标任务

### 1、脚踏实地，确保目标任务的完成

随着网建工作的不断深入，访销员向客户经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在局(中心)的正确领导下，我带领部门员工转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进娶敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销科的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。首先合理地制定营销

计划，将部门任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了客户经理工作积极性；并利用早会总结安排、要求客户经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过一个销售机会”为口号，通过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1-10月完成总销量30519.21箱，占计划的99.41%，比去年同期上升2857.07箱，约9.39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作极的工作，使“时尚宏声”、“醇香红梅”等品牌成功置换了“盖红河”，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条；“红白盖天”上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也达到分公司及局(中心)要求。(2)加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地宣传高毛利品牌，尽可能创造更大经济效益。1-10月部门创利占全公司的44.79%。

二、以“决战网建”为动力，狠抓基础工作，提升服务质量

1、严格要求，提高各项基础工作质量

我深刻地意识到，上海网建“精细、严谨、扎实、创新”的作风贯穿于工作的各项环节中。因此我首先严格要求自己的营销报告、早会记录等基础工作的规范化和标准化，并在不断的学习与总结中提升质量，带领整个营销部做好网建基础工作，使雁江城区营销部的网建基础工作水平始终保持在全市前列，并得到盛市网建检查的一致好评。

一、工作表现

每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求，不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有责任。对待客户一定要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、持甘于奉献、诚实敬业，特别在业务锤炼过程中一定要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不希望闲人是我。所以一定要努力，一定要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得一定的进步。

## 二、工作态度

工作态度要严于律己，不断加强自己作风建设。到公司以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。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要积极想办法去解决，思想乐观，还是可以学到很多知识。

## 三、工作行程

预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。现在也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

## 四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自己能够把握局势的情况下进行扩张，稳步求进求发展。以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

## 供应部工作总结 物资供应部工作总结篇三

桃花谢了春红，太匆匆□20xx年的脚步就这样在我们部门忙忙碌碌中谢下了帷幕，这一年有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难时的挫折与惆怅回顾一年的工作历程，就像工地的桩号k0+000一样，就这样一直向前延伸着，我们准备以“流水作业法”来陈述这一年的点点滴滴。

今年的g107线，到处都是一片大干快上的景象，在铁娘子王树平部长的带领下迅速掀起了施工高潮，“大干90天”的顺利实施，让春天的g107线像“春天”这个字眼一样，充满生机与盎然。“抓质量、促进度、保安全”，样样都走在项目之首。路面作业的24小时不ing□让整条线路顿时着了新装。6月18日发布了g107线绿化、供配电照明的资格预审公告，这也就意味着本项目的附属设施工程进入了正常的轨道，170多期的计量拨付，无数次的工地现场例会、现场督促指导因为我们只有一个目标，12月15日g107全线通车。

9月25日郑汴物流西段全线通车，是“5+2，白+黑”在贯穿始终，为的是绿博园顺利开园。

该项目嵩山路即郑尧高速与郑州市连接的主要道路，对集散郑尧高速的车辆具有重要作用，12月底的通车计划无疑是艰巨的责任与重担，从7月14日的第一根承台浇注，中间经历了无数次的清水砼试验工作，数次的技术论证、数次的专家探讨，直至今日，嵩山南路与南四环项目的清水砼工作经历了从量变到质变的历史性跨越，技术的完善使我们工作起来更

加自信。保通工作无疑是此项目的重中之重，为保证“畅通郑州”工作顺利开展，保通方案的切实可行可谓立下汗马功劳，拥堵在这里不见了踪影。

8月30日郑开大道与京港澳高速公路互通式立交新建工程、花园路与连霍高速公路互通式立交新建工程，8月31日郑州市南出口暨郑州至新郑快速通道改建工程，9月15日郑少高速公路郑州市区航海路连接线新建工程，4个bt项目在万众瞩目下顺利举行了开工仪式，这也就意味着我们将面临更大的挑战，新的工作方法是否切实可行，工作思路的转变是否及时到位，有没有创新的元素注入新的工作机制，对我们工程部来说很多都是个未知数，但是我们在积极探索，当然还有相关领导的正确指引，在短时间内制定出的《bt项目管理办法（草案）》是最好不过的证明。

一如既往将是我们永恒的追求，在今后的工作中会继续努力下去，我们清醒的认识到在工作中还存在着这样或那样的问题，克服不足，全面提高，开拓创新，勇攀高峰。

语录中有这样一句话：“身体是革命的本钱”，为了为重点工程多站两天岗，多奉献、多付出，我们在今后的工作中还将注重锻炼身体，为繁重的工作提供有力保障。

## 供应部工作总结 物资供应部工作总结篇四

我公司原材料有泡花碱、烧碱、氯化钙、氯化钾、凹凸棒、高岭土等。其中泡花碱、烧碱为大宗原材料。20xx年共采购泡化碱（液碱）总计：500吨，其中50吨产品不合格，原则上全部退货，但因为今年的上半年原材料供应比较紧张，为了满足正常生产的需要，在不影响我公司质量的前提下，经供需双方协商，每车以扣款20元的方式让步接受。产品合格率达96.6%，圆满完成公司下达的指标。目前合格的供应商有4家，新增一家，经过多方面了解贵公司的情况和公司生产部

门对产品使用效果的反馈结果及评价。烧碱：200吨，经检验部门检测，没有出现质量问题，合格率达100%，煤：300吨，供应商与去年相比增加比较多，煤：但20xx年前半年市场比较不稳定，原料出现比较紧张的局面，价格持续上扬，给工作带来了很大的困难，在领导的支持下，比较顺利的度过了艰难的时期。

a□信息渠道在过去的一年里有所增加，但相对来说还是比较少，客户单一，缺乏有效的市场分析，预测手段，与供应商之间的业务沟通还未调整到理想状态。

b□针对客户缺乏有效的管理手段，选择余地和范围比较窄，供求关系不稳定，筛选优质客户力量不足。

c□积极配合仓库管理，使供应和仓库工作的各个环节都要配合好，避免工作中出现漏洞。

20xx年过去了，金融危机带来的冲击依然扫荡着每个角落，企业面临种种困难，做为采购工作人员，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；千方百计去降低成本，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

## **供应部工作总结 物资供应部工作总结篇五**

(3) 在做好辅材采购工作的同时承担公司的备用司机，及时完成各种接送、运输任务。

(3) 由于没有进行有效沟通，有时采购的材料或电气元件和申报人所需的不一样，致使退货再采购，耽误了较长的时间。

随着天气的逐渐变热，开车外出的时候，车里的温度比车外的温度还要高。此问题提出后，领导积极解决，空调正在安装的过程，对此表示衷心的感谢。

20xx年上半年已经结束，迎接我们的是更加具有挑战性的下半年。珍惜机会，发扬优点，改正缺点，全面提升综合素质，更加完美的完成20xx年下半年的采购工作。