

2023年采购员升职述职报告(大全7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

采购员升职述职报告篇一

大家好!

我叫xxx,23岁、大专学历、建筑工程装饰专业,现在食品分厂从事生产工作。

从事采购工作必须具备诚实守信终于双汇的思想品质,做事公道、正派、不徇私情、任何时候均要以企业利益为重,其次要具有执行力,严格按照公司规章制度要求进行工作,对于领导安排的工作不折不扣的完成,要具有学习精神,采购工作涉及方方面面,如果不能对所采购物资技术的要求或市场行情有所了解,就不能够做到专业化采购,因此我认为要做好采购工作,必须要具备需学习精神,要做到干一行爱一行专一行,达到内行采购,最后就是密切关注市场行情变化,努力为企业降低每一分采购成本,要从国家政策、报刊新闻、客户访谈中得到的信息,迅速用到实际的工作中去,来降低采购成本。

我今年23岁,正处于人生干事业的黄金年龄段,身体健康,精力旺盛,思维敏捷、勇于创新。投身双汇两个月来的经历,培养了我认真务实、诚信敬业的工作态度及吃苦耐劳的精神。同时也提高了自身的沟通协调管理能力及团队协作精神。良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为,思想指挥行动,世上没有做不好的事情,关键看你用不用心。

一、加强自身修养，做一名廉洁、正直的采购员

采购员是个特殊岗位，更是个敏感的岗位，采购性质决定了他对人品的更高的要求，要具备良好的职业素质和高尚的道德观。因此我会时刻提醒自己企业利益高于一切，做好一名采购人员的基本原则。

二、努力学习专业技术知识，努力做到内行采购。

由于采购工作涉及多个学科和多个专业，我们要对所采购物资的用途、质量要求、成本构成价格及车间使用情况都要十分清楚的了解。因此在工作中我要经常到生产一线调查了解情况，学习扩大知识面向领导、同事、供应商学习，了解设备或材料的性能及市场行情，才能在客户、业务方面征服对方，维护双汇利益，降低采购成本。

三、拓宽进货渠道，寻找质优价廉的物资在稳定老客户的基础上，我将积极发展新客户，增大选择范围做到源头采购。

四、围绕“效益”目标开展工作。积极围绕公司制定的发展目标，确保完成上级下达的各项任务指标。

五、更加深入理解双汇企业文化：增强与员工的团队意识，诚信立企，德行天下，充分发挥自己的工作积极性。

我相信，我的工作热情和谨慎，一定能把自己的工作做好。请各位评委相信我，支持我！给我一个机会，我会还您一份满意的答卷！

谢谢！

采购员升职述职报告篇二

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫××，现年××岁，个人资料与工作情况。。。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实

施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！！我的演讲到此结

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫***，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期中工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重

要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！！我的演讲到此结束

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的'用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫××，现年××岁，个人资料与工作情况。。。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备

的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。(书村网#url#)

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家!!! 我的演讲到此结

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！俗话说：一条好的渠道，会引来一池活水；好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。今天我来到这里展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，有两方面的原因，一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫潘新海，现年37岁，毕业于山东省机电学校，从事房地产公司建筑材料、设备类采购近十个年头。到咱们集团工作近15个月的时间了。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有

利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础和工作经验

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。对我从事的建筑类识图提供了坚实的基础，同时能够便捷的计算部分分项工程工程量及单位造价分析。近十年的材料设备采购经验的积累，我能够感观的辨别材料设备的性能和质量，同时了解产品生产周期，适时的采购材料设备，保证工程进度，合理的利用资金。另外能够根据工程进度制定合理的采购计划。

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

我曾经在两家房地产公司工作过，参加过一些工程的审计结算、基础建设、

材料采购等事宜。集团公司的迅猛发展一直是我学习和前进的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在诺诚集团这么优秀公司工作而感到自豪。

首先、建立完善、切实可行的采购管理制度，对采购过程及供方进行有效的控制，确保采购材料设备满足工程规范及国家标准的要求。

其次、认真贯彻执行国家和集团公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足工程实际需要和成本效益的要求。第四，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务、信誉度和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类评价和控制。

第五，定期向公司领导汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按时索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第六，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

第七，积极主动地探讨工作问题，相互学习，相互促进，提高部门的整体工作能力和业务水平。采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条诺诚的的采购渠道。我相信成功永远属于诺诚，也会属于我，一位年青的诺诚工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，只要用心，用情，就能把工作干好。反之，不能上岗，我将一如既往的在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。愿与大家共创美好的未来，迎接诺诚更加辉煌灿烂的明天。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各

位评委和在座的同事们对我的支持和鼓励。

领导、各位评委、同事们：

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班

长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，采购师培训其实我也有不足之处：

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，采购师积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会

属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！我的演讲到此结束。

采购员升职述职报告篇三

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做得更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，采购师培训其实我也有不足之处：

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，采购师积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家！我的演讲到此结束。

采购员升职述职报告篇四

大家上午好(下午)好！

此时此刻，我本着锻炼、提高自己的目的平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，展示自我，接受考评。

今天我所讲的主题是抓住机遇。

所谓谋事在人，成事在天。机不可失，时不在来。万事都皆求一个，天时地利人和，若不能慧眼识辨，它就会瞬间消失。这就告诉我们当机遇敲门的时候，要是犹豫该不该起身开门去迎接，那它就去敲别人的门了。正因为如此，当我听到有竞聘的机会时，我毫不犹豫的报名了。我不会因为来(**)茶楼没有多久而错失这次机遇。

不知道我这算不算毛遂自荐呢?其实毛遂自荐这个成语也是鼓励我们抓住机遇，挑战自我的。

毛遂是赵国平原君门下的门客，三年以来一直默默无闻，一次，秦国大举进攻赵国，情况危急。赵王派平原君向楚国求救。平原君决定挑选出20名足智多谋的人随同前往，可是只有19人合乎条件。这时，毛遂主动站了出来说：“我愿随平原君前往楚国。”平原君一开始不以为然(对他说)：“一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一直未能出头露面显示你的本事，我怎么能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢?”毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说：“我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。”平原君便答应毛遂作为自己的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，可是这次商谈很不顺利。只有毛遂面对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王终于被说服了，与平原君缔结盟约，出兵救援。赵国于是解围。

事后，平原君说：“毛遂原来真是了不起的人啊!他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀!可是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢!”那么现在的我们仍然如此，不要总是等着别人去推荐，而是应该学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为集体做出自己应有的贡献。

机遇确实重要，那么在机遇来临之前，我还是要不断塑造与提升自我，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会以后的工作当中，以常人之心对待自己，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，为(**)茶楼的发展与壮大，立足本职，勤奋工作，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自己的坐标。胜固可喜，败亦无憾。

谢谢!

采购员升职述职报告篇五

下午好!

我叫xx□目前上插班，职位是一名服务生。到公司已经有4个月了。我自信，时常保持微笑的面容。在工作中有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。

刚进公司是一名新员工，在领导的栽培下，同事的帮组下，我的工作能力有了很大的提升。我也全身心的投入工作，适应环境。在业务方面，努力学习。不断提升业务能力。牢记酒水包间价格。牢记上级的教诲。工作中不断积累经验。不怕苦，不怕累，学习优秀人员的方法，完成本岗位各项工作任务。

在xx□我团结同事，我们共同努力，团结友爱。相互帮助。相互尊重。有时候过于自信，这是我的缺点，由于工作经验不足，在工作中缺乏处理顾客投诉的实践经验，服务做的不够细致，这是我以后努力地方向。在以后的工作，我相信，我能行，我可以。我会成为一名优秀人员，争取成为别人学习的榜样。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题。为顾客提供优质的服务。不断在实践中提高自身素质和业务水平。

如何成为一名出色的服务人员?

我个人觉得应该在平时下功夫，观察，用心。作为服务人员要对自己的工作环境熟悉，熟悉自己的业务工作和制度，提高技能技巧。必须在实际中不断总结经验，取长补短。要时刻准备，随时准备为客人服务，包括我们的思想准备和行为准备，顾客到来前，需要服务前，我们有准备，就不慌不乱。我们要重视我们的顾客，客人光顾我们这里，我们所有人不能怠慢客人，忽视了客人，我们服务人员心理就有了消极现象，员工看客人穿戴随便，消费较低，自认为客人没什么派

头，看客人消费低就认为客人没钱，常以貌取人。服务不积极。重视和善待客人我们做的不足。客人是我们的衣食父母这个概念还不够深入我们心理。真诚的服务可以让客人心甘情愿的消费。我们的服务人员应该在工作中，服务中善于观察，揣摩客人的心理，预测客人的需要，在客人未提出来之前就能有些把握。缺乏超前和预测意识。我们生活在xx[]工作在xx摸过每个包间，打扫整理过每个包间每个角落，每块玻璃，每个开关都是那么亲切。我深深的喜欢这里，有家的感觉，客人来到这里，我们应该态度亲和，为客人营造家的感觉。真诚，热情很重要，语言真诚，一切真诚。会给客人留下深刻影响。

在公司我带领过无数客人走进每个包间，面对客人我做过无数次消费解说，打开过无数个机具开关，跑过多少次的楼梯台阶。提过几千次的酒水，高兴 快乐，托着同事精心刻制的果盘。

采购员升职述职报告篇六

首先，我很感激公司给我这次升职的机会，让我从一名普通的基层员工升职为造价部副部长，在这里真诚的感谢公司领导对我长期以来的关心和关注，培养和信任。以及在座的各位同事长久以来对我工作的帮助和支持、理解和关心。

回首进入中盛的三年以来，我从一个行业的新人到今天经历了很多，学习到的东西也很多，刚开始的半年时间里，可以说是非常痛苦，做事呢寸步难行，工资待遇当然也就上不去，我深刻的记得尚工那时候教我的每一句话，在后来实际的工作中，理论结合实际，不断反思，慢慢的进步，不断的锻炼，才有了今天的一点点的进步。现在公司给了我新的职位，我想，这是对我过去工作的一种肯定，促使我更好，更积极往更好的方向发展。在这里，我想给大家分享一点点我仅有的经验，我们真的没有办法完完全全的准备好自己的去做一份工作，我们都是够着的，这个社会对人的要求越来越高，我们

能做着只有三点，第一、提高自己的技能。第二、提高解决问题的思维方式和方法，第三、分享是一种美德，也许是最好的美德。

今天，新的岗位、新的职务是一个新的起点，但更是一个新的考验，在我的面前仍是挑战与机遇并存的，为了激励自己，更好的服务公司。在这里我想对自己提以下三点要求。

1、从个人的角度，我要进一步提高自己的业务能力，从能力、效率上更上一个台阶。

2、从工作角度，对内我要积极配合杨总，做到勤汇报，多总结。

对外加强服务意识，严于律己，把握分寸。在胡总、陈总的总领导下，做好分内之事，实现公司的管理目标。

3、从公司角度，努力贯彻公司企业文化，以公司利益为中心，提倡团队精神，讲文明，讲礼貌，讲规矩，讲纪律，讲人品，讲风格，大力塑造中盛造价形象。

最后，请大家共同监督与支持！谢谢大家

采购员升职述职报告篇七

大家晚上好！

我记得我们商品中心上次的竞聘是在11年的3月份，当时我因为要筹备**品牌的一个重要会议，所以没有参加。那今天非常的荣幸能够有机会参加本次的竞聘，并借此机会来推销自己、提升自我。

首先给大家做个自我介绍：我叫***，08年10月加入驰骋这个大家庭，先后在批发中心负责商超和片区的批发业务；09年3

月进入采购中心负责“立白”品牌的推广；09年10月开始至今负责一直牛奶这个品类。

一、经验的优势。我曾经做过销售，熟悉终端市场的业务流程，有比较丰富的销售经验和业务能力，对市场营销有一定的认识。我曾经做过经销商，先后与大润发、沃尔玛、华润万家等大卖场都有过合作，熟悉连锁超市及卖场的工作流程及经营特性。在快消品行业近10年的从业经验的积累和工作经历使我对零售行业的工作体制及营销模式有比较深刻的了解和认知。

二、我执行力强，对领导分配安排的工作都能够积极主动，尽心、尽责、尽力的去完成，始终把工作放在首位。

四、我做事沉稳、踏实，有责任心，始终把工作当成自己的事业来做。

五、我做事原则性强，踏踏实实做人，认认真真工作，干干净净干事，是我的做人之本。

回首过去，我深知自身还有许多的不足之处，比如：

二、平时与同事之间沟通缺少方法和技巧，缺少耐心和主动；

三、在谈判技巧和自我表达能力上还需要不断提升和锻炼。

针对以上的不足，我会端正自己的工作态度，加强与各部门的沟通协调工作。加强谈判技巧和语言表达能力方面的学习，来提升自身综合素质和工作技能，努力成为一名：“让领导放心，让门店满意”的好员工。

一、继续做好蹲点和市调工作，充分了解各区域市场情况，把握各区域市场价格的准确性，并根据各区域地方特性和不同的需求做到及时主动的价格调整，更好的服务各区域事业

部。

库存周转天数和合理的资金利用率。做到合理、有效的备货，尽量减少缺货，进一步提升要货满足率，更好的为门店服务。

三、自营品牌推广，通过合理有效的采购员铺货，结合对督导自营品牌销售占比奖励政策不同的调整，从多种途径继续推进自营品牌的推广，争取公司销售利益的最大化。

四、提高销售毛利：通过品类结构调整，压缩低毛利商品的销售占比，继续推行门店新品累计进货返利政策和不定期的门店顾客买赠促销，进一步提高新品销售占比。平时与厂家搞好公关、合作关系，把客户当朋友，做到相互学习，互相信任，形成真正的战略合作伙伴关系，从而达到合作的共赢。

五、加快专业知识的学习，我虽没有高的文化，但我有一颗空杯的心，我始终坚持学习，不断的给自己“充电”，不断的更新知识。不懂的就向领导、同事请教，或自己上网查询，来扩大自己的知识面，来充实自己，来提升自己，努力让自己成为行业的专家。我相信通过竞聘上岗，不仅能够调动员工的工作积极性，还能够激发大家的工作热情和爱岗敬业精神。我相信只有岗位的不同，没有职位的不同，只要能在其岗位上实现自己的人生价值，为公司创造利益的最大化。

作为“**人”我感谢公司给我工作的机会，感谢公司领导对我的信任和培养，我承诺：只要公司还用得着我，只要大家还需要我，只要我在公司一天，我都会全力以赴的做好本职工作，为**公司的全面发展作出应有的贡献。我的演讲完毕，谢谢大家！