

2023年电信配送工作总结报告(优秀9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

电信配送工作总结报告篇一

(一)招生工作

生源是学校生存与发展的前提，搞好招生工作是学校每年的头等大事。在主管领导的带领下，提前布置行动，1月开始认真和各中学领导及有关班主任联系，7月正式开始招生，负责电话接待小组，对先前有意向的学生家长进行电话跟踪回访。在工作中努力克服困难，不断研究与探索，为完成校领导提出的300人招生目标贡献力量。

(二)就业工作

学生良好的就业前景是我们职业教育成功的依据。于3月份就开始与苏州当地多家知名企业联系，落实本年度的实习生就业安排。通过三个月的准备筹划，于6月份举行了校园招聘会，参会企业达二十余家，推荐就业率达98%以上。为学生的实习就业提供*台，为企业的用工需求提供保障。

(三)校办工作

(一)招生回访力度要加强

本次我校收集的意向学生电话数量约为1000个。这些电话的数量还是不够，明年要多于生源学校联系。将招生宣传做到常态化，而不是在中考前赶场子的活动。电话回访时错误、重复信息较多，使家长对我校严谨的管理产生质疑。今后在

电话汇总资料上还应做到及时、内容准确上还应做到详细排查。

(二) 就业服务需提高

1. 细化管理、加强就业回访

就业回访是就业服务工作的薄弱环节，目前在人力上有所不足，有些工作在操作起来有些难度。明年将提前完善学生就业信息库，掌握学生更加详细的信息。为就业回访做准备。定期进行电话回访、企业走访，及时了解学生的工作情况。尽自己最大的努力将就业回访做的更加全面详细。

2. 强化就业指导

目前就业指导教育越来越受到重视，明年已经定为日常开课科目，但是在请优秀毕业生座谈、请用人单位讲座等方面还需要不断开展，让学生全面的理解就业理念，掌握职业生涯规划等内容，做好与企业 and 专家的联谊活动，尽量给学生提供这方面的服务。

今年的各项工作已经结束，在取得一定成绩的同时也意识到了自身存在的不足，在今后的工作当中会逐步完善、建立、健全各项制度，端正服务学生的态度，不断更新自身业务知识，强化专业技能，为我校的招生就业工作和学校的长期发展做出更大的贡献。

电信配送工作总结报告篇二

思想是行动的先导，思想上有了方向，行动上就有了坐标。上班以来，我一直没有放松对自身思想的严格要求。每天坚持关心时政，与国家保持同呼吸，共命运。同时积极参加分局组织的各项理论学习，在每年年初分局组织的思想整顿活动中，我都积极参预其中，学理论，找差距，定措施，进一

步加强对自身思想的锤炼。

虽然我干的是司机这一行，但我清楚的认识到现在如今高速发展的信息化时代，如不时时学习，刻刻充电，就会被社会淘汰。在这方面我从没放松过对自己的要求。我通过成人高考上了函授大专，系统学习了基础会计，国家税收，财务管理，成本会计，审计学等专业知识，上学期间我给自己订了学习计划，无论工作再忙，回家再晚，我都督促自己严格按照计划学习，不敢有丝毫懈怠。通过学习，我感到有进步，有提高，但还远远不够，不足以适应现代税收“科技加管理”的需要，我一定会更好严格要求自己，使自己不断提高。

在平时的工作中，无论春夏秋冬，无论刮风下雨，我都做到接送准时；只要是工作需要，加班加点毫无怨言；无论是哪位领导，我都兢兢业业、始终如一。我说：干好本职，就是对xx工作最大的贡献。

在工作中我始终把安全放在首位，随着车辆管理的逐步规范，车辆的费用消耗逐步收缩。为了更好的保证车辆的安全、正常使用，我想千方设百计的在节约上下功夫。在车辆的保养上，通过自学和多方请教，我掌握了大量的基础保养知识，对一般技术含量不高的保养，从来都是自己动手。对进修理厂的维修，修理费都要“斤斤计较”地讨价还价，尽可能为单位节省开支。

这一年来，我付出了很多，也得到了很多，感谢分局领导和同志们对我的肯定，我以后的工作中，我将一如既往的把工作做好，请领导和同志们监督。

电信配送工作总结报告篇三

1、刚开始采购是我深刻的认识到采购这个行业的复杂性，当我慢慢的分解开它时，是我体会到运营物品这个行业采购的简单之处；对要采购的物品细心的分析，在做信价比。不要

乱，要理清重点，一样一样的攻破每一个采购难关。

2、跟现场，是我深刻的体会到协调、配合，成品保护。当不同的物品及材料进场前，要即使的和有关部门做好协调与沟通。物品及材料进场后做好成品保护要互相配合。

3、付尾款，是我感到一个公司资金的支配，就是公司的命脉。

1、在我刚做采购员时，忙乱中没有定下心态来更好历练自己。是自己的心智没有极限的提升。

2、是我没有更好的把合同商务条款完善好，是物品与材料到现场比较凌乱，不能有序的进行。更没有研究好付款方式，当物品与材料到场后，供应商紧跟着追尾款；是自己压力比较大，也造成公司财务压力加大。

1、我须注重采购职业道德，品行端正。

2、定期汇总所进的采购资料，协助部门经理、财会进行采购材料成本核算。

3、不迟到、不早退。在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平。

4、所购大宗材料必须要求供应商提供合格证明，严禁购进质量不合格材料，同时监控材料使用状况，控制不合理材料的采购与浪费的情况发生。

5、加强与使用材料部门的联系，尤其是按时、按质、按量控制好所需的各种材料，确保工程能顺利进行。

6、运营物品与材料采购供应渠道，进行供应商的择优、品质选择，进行新供应商的开发工作。

7、要控制物品及材料入库的数量与质量，能准确无误分配好

材料运送到所需工地，做好材料的存放、堆码管理工作。

8、在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

9、要做好供应商的选择、评议工作，对长期使用的物品及材料建立牢固、可靠的供应关系，并不断挖掘新的供应商，以保证物品及材料供应的不间断性。在我做采购员的时间里，首先感谢公司领导的培养；再感王总和朱总的信任、耐心指导，细心的帮助；再次感谢财务的所有同事正确的指引；最后感谢公司所有同事的支持。我会再接再厉，做好工作。我对我们公司现场材料购买评出两个优秀供货商，所有消防管件供货商：龚林、砂子供货商：朱正义，他们两家供货单位特别诚信，对于我们公司带来了很大的帮助。

这一年以来，理论学习和把理论转化为实际知识，是我收获的主要财富。同时从在校学生向社会劳动人员的角色转变，这一过程中收获的经验、教训，也是本人的收获。但各方面的不足依然存在。如施工现场解决问题的能力，协调、管理方法上的不足等这些自己本职工作所必须的能力，还要加倍努力锻炼。至于内业方面，对于材料计划、成本控制、商务分析、技术方案等，基本上是没有接触过，希望能在以后地工作中，在做好自己的本职工作之余，努力向身边各位同事请教学习，争取做一名综合型管理人员，为项目的建设自己的一份力量。

在我刚做采购员时，忙乱中没有定下心态来更好励炼自己。是自己的心智没有极限的提升。是我没有更好的把合同商务条款完善好，是物品与材料到现场比较凌乱，不能有序的进行。更没有研究好付款方式，当物品与材料到场后，供应商紧跟着追尾款；是自己压力比较大，也造成公司财务压力加大。

电信配送工作总结报告篇四

食品公司配送员年度工作总结范文-实用文

食品公司配送员年度范文1 一[]20xx年配送中心工作业绩汇报

2、人工成本方面：1月至xx月，配送中心总花费人工成本万元。其中配送管理人工成本万元，占比，；包装人工成本95万元，占比；搬运人工成本万，占比[]20xx年蔬菜配送均摊成本为元/斤，最高时3月到达元/斤，最低时xx月达到元/斤。

二、20xx年配送中心工作进展情况汇报

1 部。2、1月至2月，由于年关将至，新配送中心面临着菜量多，招工难，并且还需配合公司完成菜心节蔬菜包装配送工作，以及50吨稻谷的晾晒的工作。因此，配送中心从新完善了《配送中心岗位工资结构表》，迅速招工，通过绩效考核激励，全体员工全力以赴，通过长时间加班，高效率工作，并且大部分员工为了工作而没回家过年，最终完成了所有配送工作。顺利度过年关。

3、3月至4月，配送中心调整完善《配送管理人员岗位责任制》，分工明确，责任到岗，让配送各管理人员明确自己该做什么，该承担那些责任，不但会安排自己的工作，还要安排并带动自己下属高效率工作。由于3月平潭农场人员紧缺，配送中心临时成立了xx至30人的生产小组，到平潭农场协助生产，收菜工作一个月左右。

4、5月至7月，配送中心再次规划收菜区、包装区、配菜区，并开设多一个出货区的大门，配送开始执行5s管理，要求各区域无论是工作中还是非工作中整洁有序，产品、包装材料、工具、机械按要求分区摆放，并在各个区域制作显眼的标识。每日下班前对配送车间进行全面的清洁整理。

5、8月至xx月期间，配送中心重新完善《配送中心

2 员工管理制度》、《配送中心绩效考核制度》、以及改进了农产品包装配送流程。并按公司要求，部门管理人员每周要求集中开一次例会，对上周的工作情况进行总结，并协商去找解决、改进的工作方法。8月中旬配送会议上明确了9月之后的均摊成本控制目标在元/斤以下，并在之后在管理岗位中裁减了2名审核员工作，将该工作增加到配送主管、2名助理、1名文员的工作范围内。工人方面，每日给包装工、搬运工制定每日包装蔬菜数量任务，不达标者不但得不到奖金，还会受到相应的罚款，相对，超标完成包装任务的超出部分，给予更高的绩效奖励。配送中心通过不断的给员工施压与激励，成本控制虽然在8月至xx月未能按照元/斤达标，但对比上半年成本控制工作有明显的提升，并在xx月以元/斤的均摊成本超额完成了当初拟订的目标。

3 式，并没有考虑到为此而造成的成本数据增加。后勤人员是花钱的，奖金就应该与成本挂钩，由于企业的利润最大化来源于成本控制，所以我们现在采取的管理方式是：“操作方式”与“成本数据”双管齐下相互结合的管理方式。

因此我们针对配送的绩效管理，又从新做了一次调整。

电信配送工作总结报告篇五

也许在很多人的眼中我所干的只是个简单机械的工作开车，是啊，当几年前我手握方向盘的那一刻我也是这样想的，但随着时间的流逝，随着我对这项工作的进一步了解，我对司机这一行有了更深的认识，同时也渐渐爱上了这项工作，暗下决心，无论是过去、现在还将来，都要好好的干下去，为领导服务，为同志们服务，为国税事业服务。

思想是行动的先导，思想上有了方向，行动上就有了坐标。上班以来，我一直没有放松对自身思想的严格要求。我自学了马列主义，思想，理论，*****同志“三个代表”讲话。每天坚持收看新闻联播，焦点访谈，与国家保持同呼吸，共命运。同时积极参加分局组织的各项理论学习，在每年年初分局组织的思想整顿活动中，我都积极参预其中，学理论，找差距，定措施，进一步加强对自身思想的锤炼。

虽然我干的是司机这一行，但我清楚的认识到现在如今高速发展的信息化时代，如不时时学习，刻刻充电，就会被社会淘汰。在这方面我从没放松过对自己的要求。97年，我就通过成人高考上了函授大专，系统学习了基础会计，国家税收，财务管理，成本会计，审计学等专业知识，上学期间我给自己订了学习计划，无论工作再忙，回家再晚，我都督促自己严格按计划学习，不敢有丝毫懈怠。通过这几年的学习，和自己比我感到有进步，有提高，但还远远不够，不足以适应现代税收“科技加管理”的需要，我一定会更好严格要求自己，使自己不断提高。

算起来开车也有好多年了，熟悉的朋友常劝我早点改行，说毕竟开车不是能干一辈子。可我个人认为，革命分工不同，在这里我也能发光。在平时的工作中，无论春夏秋冬，无论刮风下雨，我都做到接送准时；无论是分局的领导还是普通干部，平时还是节假日，只要是工作需要，加班加点毫无怨言；无论是哪位领导，我都兢兢业业、始终如一。我觉说：干好本职，就是对开发区国税工作最大的贡献，把同志们安安全全的送达目的地，就是我最大的愿望。

在工作中我始终把安全放在首位，去年底，我已安全行车92万公里。随着车辆管理的逐步规范，车辆的'费用消耗逐步收缩。为了更好的保证车辆的安全、正常使用，我想千方设百计的在节约上下功夫。在车辆的保养上，通过自学和多方请教，我掌握了大量的基础保养知识，对一般技术含量不高的保养，从来都是自己动手。对进修理厂的维修，修理费都

要“斤斤计较”地讨价还价，尽可能为单位节省开支。常常有维修部的老板同我商量，多开一点费用，给我好处，每次都被我一口回绝。每一次的过桥和停车，我都是尽量的节省，如停车的时候，如果附近的停车场收费，我放下乘客后，宁可自己多走几步路，也要省下停车费。车上配套使用的物品，如夏天的凉坐垫，冬天的沙发套，擦车的拖把等，我都仔细的收藏，别人用两年的，我可以用五六年。

分局车辆的油料使用是大家普遍关心的焦点问题。在如何更好的使用油料方面，我和后勤的同志想了很多的办法，制定了许多制度。一次，分局有位干部找我想要十升汽油加到摩托车里，被我婉言拒绝了，该同志十分不满，逢人就说我的不是，我都是一笑了之。

这几年来，我付出了很多，也得到了很多，连续5年被评为先进，多次获得优秀公务员称号，4次受到嘉奖的表彰，这要感谢分局领导和同志们对我的肯定，我以后的工作中，我将一如既往的把工作做好，请领导和同志们监督。

电信配送工作总结报告篇六

一、填空（每空2分）

1、新装增容与-----合称业务扩充，也叫业扩报装，简称“业扩”是从受理客户用电申请到向客户-----为止的全过程。

2、业扩报装坚持-----、-----、-----、-----的原则。

3、供电方案答复期限：居民客户不超过-----个工作日、低压电力客户不超过-----个工作日、高压单电源客户不超过-----个工作日、高压双

电源客户不超过_____个工作日。

4、受电工程设计审核时间：高压电力客户不超过_____个工作日、低压电力客户不超过_____个工作日。

5、竣工检查时限：低压电力客户不超过_____个工作日，高压电力客户不超过_____个工作日。

6、装表接电期限：居民客户不超过_____个工作日、低压电力客户不超过_____个工作日、高压电力客户不超过_____个工作日。

7、业扩报装完成后资料归档时间：不超过_____个工作日。

8、客户在每一日历年内，可全部（含不通过受电变压器的高压电动机）或部分用电容量的暂时停止用电两次，每次不少于_____天，两次累计不超过_____个月。

9、用户办理暂拆手续后，供电企业应在_____天暂拆内执行暂拆。

10、暂拆时间最长不得超过_____个月。

1 务流程_____，简化用电手续，缩短业扩报装周期，提高服务质量和效率。

12、减容期满后的用户以及新装、增容用户，_____年内不得申办暂停。如确需继续办理暂停的，暂停部分容量的基本电费应按_____计算收取。

13、对申请新装或增加用电容量的_____

及多路供电（含备用电源、保安电源）的客户，除供电容量外的供电回路外，对其余供电回路按供电容量或增容部分收取多回路供电容量费。

14、对于有隐蔽工程的项目，应在隐蔽工程前去现场检查，合格后方可，再进行下道工序。

15、接受客户中间检查申请，组织相关部门进行现场检查，如发现缺陷，应出具单，要求施工方，并记录缺陷及整改情况。

16、对可停电拆表检验的用户，应在____日内拆回检验。对不能停电拆表检验的用户，可采取换表或现场检验的方法进行检验。自拆表到复装的时间不得超过____天。

17、对工程不符合规程、规范和相关技术标准要求的，应以形式通知客户整改，整改后予以再次，直至合格。

18、客户受电工程在施工期间，供电企业应根据的设计和标准，对用户受电工程中的隐蔽工程进行中间检查。

19、接受客户的竣工验收申请，审核相关报送材料是否，通知准备客户受电工程的竣工验收工作。

电信配送工作总结报告篇七

二是和各部门的沟通还需加强和提高；

三是部分工作不够细致，不够深入；

四是创造性的工作思路还不是很多。

年度的工作计划目标：

- 1、仓储管理作业流程达到标准化要求。
- 2、库容库貌、现场管理符合5s标准。
- 3、强化仓管员专业知识水平、岗位技能达到中级（结合岗位绩效考核，应知应会程度）。
- 4、专注时间管理。分拣、复核、出库、配送时间控制在30分钟之内。
- 5、库存数据的核算进入实施阶段，完成基础数据的收集、整理、汇总、上报，为公司经营提供必要的决策依据。
- 6、仓库定位为效率年，效益年。将仓库作业成本核算纳入绩效考核，细化进、销、存系统中仓库的工作量，向管理、效率要效益。
- 7、增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑，建立有效沟通、商务礼仪执行标准。

经过了一年的考验与磨练，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的是对公司心存感激。在新的一年里，我将立足本部门，配合好其他部门，完成各部门的生产任务。同时服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，克服不足，以更高的标准严格要求自己，争取做得更好。

电信配送工作总结报告篇八

一转眼，三个月的试用期即将过去了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不太乐观，但是收获还是很大的，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

在x月，我正式接管了会员销售的工作，每天的工作都很充实，主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起去拜访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔仔细细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到xx总部去学习、培训，虽然时间很短暂，但是收获却是很大，也让我认识了很多在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践相结合的实战演练，让我对销售工作有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前在校学的是楼宇自动化专业，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到*时的工作和学习中，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！

电信配送工作总结报告篇九

随着中国电信改革的不断深入[]20xx年10月电信业重组的顺利完成，中国电信企业“三国演义”时代正式拉开序幕。在竞争日益激烈的市场环境下，电信运营商不断推出新的套餐和新的业务，希望能够争取到更多的市场份额。但同时，这也在很大程度上加大了客户的不稳定性，使得客户离网现象频繁发生。因此如何通过客户维系来稳定用户在网，延长用户生命周期成为企业提高市场占有率、提升利润的关键所在。

电信运营企业收益取决于企业与用户关系，用户的长期贡献价值是运营商收益最重要的一部分，是运营商未来收益的主要来源。电信运营企业考虑用户价值不仅仅是当前利润，而应是用户总体贡献流的折现值。因此，在维系用户的过程中客户维系手段应该是营销和服务并行的，重点加强营销，通过合适的品牌、产品和关怀服务来粘合客户的需求，从而提高客户忠诚度。

以电信行业的crm维系系统为例，有三个重要维系手段。

1[]vip服务经理在对用户进行日常维系挽留时，会站在用户的角度设身处地为客户考虑，主动为客户提供账单和清单服务，及时提醒客户消费的情况和账户的余额，为用户提供更加人性化的服务并与客户建立起良好的沟通，使客户感受到电信服务的温馨[]vip服务经理会把每一个客户，当作一个永恒的宝藏，而不是一次交易，了解每一个客户的喜好与习惯，建立起完整的客户档案信息资料。根据用户的情况，适时提供合适的套餐，当好客户的通信服务助理，从内心视客户为上

帝，换取客户对电信运营商的信心。

2□crm维系系统可以自动提取五天没有产生话务量的零通话用户明细并及时的对vip服务经理进行系统提示，服务经理通过电话回访可以了解用户不产生话务量的基本原因，针对不同客户的流失特征制定不同的客户挽留策略，阻止客户流失，使有离网倾向的客户最终打消了离网念头，这就大大减少了公司因流失用户而造成的不必要损失。

3□crm维系系统会自动的生成客户关怀计划，根据营业厅现有的实时资费套餐提取适合用户使用的明细□vip服务经理可以根据系统提取的数据对用户进行回访，把适合用户使用的优惠套餐向用户详细的介绍并告知办理套餐的相应流程，使用户真正用上适合自己的套餐，这不仅提高了用户在网时间有利的避免了用户流失，还大大增加了用户对使用电信业务的信心和决心。

1、我们在对客户进行日常回访服务工作的同时也应该注意回访的频率，应尽可能的在短的回访时间内提取到对我们挽留用户有价值的信息，增加回访的效率□vip服务经理要尽量避免多次回访给用户造成的困扰，从意义上做到用户需要的时候如同家门口的杂货店一样，随时随地都能方便地得到服务，用户不需要的时候不影响用户的正常工作生活。

2、我们应该树立名牌效应，加强情感纽带、充分的利用绿色环保手机的特征提高知名度进而吸引更多的用户。定期举行一些答谢用户忠诚回报，积分换礼的活动，使用户在参与活动的同时促使用户重复使用并使其意识到离网、转网，放弃对自己是一种损失，从而降低高端客户的流失。

在电信企业的运营过程中，客户服务部会不断根据市场变化情况及时制定、调整维系和挽留策略，灵活开发各种合适的资费、产品、服务，以及规范的操作流程来贯彻策略的执行。客户细分和经营分析等系统的建立，为电信运营商开发新产

品、推出新服务提供可能，而crm维系系统为开发新用户的落实和有效执行提供了维系保障。我们会以用户要求为基础、通过有力的手段提升用户的长远盈利能力，在开发新用户的同时达到维系老用户的目的。