

酒店采购的年度总结 酒店采购年度总结(精选8篇)

教师总结是对过去一段时间的教学工作进行回顾和总结的重要手段，有助于提高教育教学质量。为了帮助大家更好地理解学习总结的写作方法和技巧，特别收集了一些精彩的学习总结范文供大家参考。

酒店采购的年度总结篇一

20xx年即将过去，新的一年即将开头，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

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。在董事长、总经理的直接关注和公司各位领导的关怀支持下，通过这段时间的选购工作，使我懂得了很多道理，也积累了一些过去从来没有的阅历，同时也明白了选购和优秀选购之间的分别和差距。了解到一个选购所具备的最基本素养就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从供应最佳价值的供应商处选购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在选购工作的作业流程上的学问；在交易中采纳和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个选购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简洁，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提示下□xx年我们准时调整好心态和观念，不但转变了过去的错误意识选购与销售无多大联系，而且在选购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们选购部都乐观协作！，一切以

销售、生产为主，我们帮助。选购与销售、生产是密不行分的！由于我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在选购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节省成本，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。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会仔细讨论，商讨方法。真得很感谢总经理，在选购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，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。在这里我还要对公司全部人员说声：“感谢“！感谢他们准时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而胜利降低了库存成本。为了降低公司不必要的税收，我都乐观主动向客户催要增值税票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，准时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

xx年是个进步的一年，在公司各个部门的协作和选购部的多方努力下，我公司与供应商建立了特别良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开头友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，准时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，选购部都会向技术人员供应新进品种名目表，以供他们参考学习。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和敏捷运用各种选购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够准时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的选购比须拥有较强的'沟通协调力量和选购阅历，我知道自己距离一个优秀的选购还有很远的差距，由于选购阅历是靠长期不断积累阅历和自我启发，达到娴熟程度后才能把握的一种技术，要做到这一点是特别困难的，不过，我

会更加努力的学习，不断地积累丰富选购阅历，跟上公司的进展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本掌握过程中应当不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手的成本优势。因此创新的想法和大胆摸索新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

例如：集中化的选购，集中化的优势：

- 1、选购方能够通过集中需求，最大限度地增加与供应商谈判的砝码；
- 2、选购方可以在某一类产品获得特别的优待；
- 3、选购方能够在双方的合作中更有效；
- 4、更低的选购成本，改善了对成本的预算的掌握；
- 5、管理成本降低。

集中化的劣势：

- 1、集中订货的时间更长；
- 2、选购人员可能不理解各地经理的意图和产品的真实需求；
- 3、选购人员不是各个分部管理团队中的一员；
- 4、选购人员不了解当地市场和供应商；
- 5、有一些选购和管理成本重复发生。

酒店采购的年度总结篇二

20xx年已经过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，已到年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响酒店的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情

况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对产品的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。

20xx年是收获的一年，也将是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过这半年的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为酒店的员工，酒店的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和酒店一起向着更高的目标前进为我们的酒店奉献一份力量！

酒店采购的年度总结篇三

20xx年的工作就要结束□20xx年的’钟声即将敲响。回顾过去一年的工作，我们感到有意义、有价值、有收获。在这一年里我们树立了“为公司节约每一分钱”的观念，顺利完成了采购工作的各项任务和年初制定的工作计划。本着“诚信勤奋、开拓创新”的服务宗旨以及“价格更低、效率更高、质量更好”的要求，提高了公司的物资供应保障能力，各项工作稳中求进，逐步提升。现将主要工作总结如下：

- 1、内部管理方面：到20xx年年底，采购部将所有涉及到的资料、文档进行规整保存，如采购申请单、付款申请单、合同等，做到帐物相符，一查就明。

2、与各部门协调上：采购部与配送部及时沟通，应急物品及时购买，避免出现原料缺乏等现象。

3、业务方面执行情况：在材料询价方面，力争做到了三家或三家以上报价，并进行多次洽谈报价，在价格和质量上寻求第一。在付款中与材料经销商及时进行对账、销帐，做到了账账相符，没有出现纰漏。采购部内部每周对账、销帐，金额详细、清楚。

4、工作作风和劳动纪律遵守情况：采购部的工作是企业创造效益的第一道闸门，事关公司利益得失，因而本年度采购部树立了以人为本的工作做风，遵守公司的每一项规章制度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事，工作责任心和工作热情都有了很大提高。业务方面，分工细化，职责分明，配合密切。手续清晰明了，做到了物清，帐清，提高了透明度。我们的辛勤劳动，为企业节省了资金，降低了成本。

5、采购渠道上：一年来，我们通过多方努力，拥有了成熟完善的采购渠道，保证了材料及时、充足的供应。

6、对待漏货少货的现象上：我们采取及时的补救措施，并在工作中实行订单跟踪，把差错率降到零。

1、采购规范化程度还需进一步提升：采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强。我们采购任务中的一多半是临时采购计划，因为没有库存，有时造成供应脱节。审批程序过于复杂，浪费很多人力、时间，影响了工作效率。采购程序还需要进一步规范，采购效率还有待进一步提高。

2、业务人员的素质还需进一步强化：质量与价格永远是采购工作的核心。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。以后将极积为他们提供培训和学习的机会，建立一支专业性强，业务精湛，清正廉洁，敬业高效，让领导放心的采购队伍，更好地服务公司生产一线工作。

3、供应商的范围还不够广：出于对售后服务响应速度的考虑，部分物资的采购以老客户为主，这在一定程度上影响了企业的效益。需要开辟更为广泛的供货渠道。

总结一年得失，在下一年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学好专业理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力，使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门还将不断搞好阶段性总结，找差距，评不足以推动工作。尽努力去降低成本，提高效率。在新的一年里，我们将群策群力，团结一致，克服困难，争创文明科室，为公司作出更大的贡献。

酒店采购的年度总结篇四

时间在光影变换中悄然流逝，新的一个开始又将来临，我此时此刻的心情也是非常的激动。但面对20xx整年的工作，我也有了一个自己的总结，希望我可以为20xx画上一个完满的句号，为自己新的20xx年贡献自己的热情和希望。以下是我对自己一年圆满工作的总结：

在这一年，我有了非常大的成长，无论是从我的个人生活、工作还是追求上，我都感受到了自己的变化。比如自己的性格逐渐变得温和，自己和同事沟通时也不再强势，在配合领导上也表现出了自己的改变。总之这些小方面也已经足以证明自己的成长，从另一个角度上来说，正是因为自己工作态度上的改变，才为我带来了更多的收获。在这一年里我更认真的对待每次任务，不毛躁也不推脱责任，是自己的错就是自己的错，不是自己的'一并不会承认。

我认为每个人只有担负起自己的职责来，我们公司才会更加的团结，部门的每位同事也会更加重视到自己缺点和优点。这对我们公司的成长是一件有利而无害的事情。总之，这一年我有了很大的改变，想必领导们应该也可以看到我的成长。

此间的收获就是我可以做好自己的每一件小事，不犯错，不惹麻烦，给自己的工作带来价值。

首先就是我应该要更加注重合作意识，因为我个人从小到大都是比较独立的，做事也比较独来独往，往往注重孤行提高效率。但我渐渐大发现，有些事情是一个人做不来的，比如说我们平时采购遇到的一些搬运问题，这都是我们需要一个团体共同协商才能解决的问题。这个“合作”问题，让我越来越认识到自己在一些方面上做的确实不是很好，比如有时候因为一些小事和同事无法达成统一，会出现一些小漏洞。懂得合作，我们才有一个更好的晋升空间，我们部门之内的关系也才会更加和谐。

20xx年就快抵达到我们的眼前了，其实也有一些小的焦虑，我怕自己在新的一年中，无法做到今年这么好。我是一个很害怕后退的人，但我既然害怕后退，我就一定会鞭策自己更加往前，不再做一个不敢看前方的人。我要一步步稳稳向前，以今年为一个基础，准备明年更好的工作，创造属于我的财富和价值。

- 1、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，顺利完成工作。
- 2、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战(部份药品一周用量已经超过平时六周的用量)，也没有出现大的断货现象，深表欣慰。
- 3、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管此部的意见，与各供应商沟通协调，尽努力保证药品质量。
- 4、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。

5、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

6、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

不足：

1、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

2、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

20xx年度工作计划

采购部是公司业务的龙头老大，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一如既往的信任，将我调到如此重要的岗位上，我亦将不懈努力以不辜负领导的厚爱。怀着感恩的心，将明年的工作做了以下部署：

1、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。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。

2、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

3、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

4、降低现款供货，寻找新的供货来源。

5、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

- 6、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。
- 7、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。
- 8、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。
- 9、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。
- 10、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至更多优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情.我似乎已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造更多利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

旧的一年即将过去，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个总结。

酒店采购的年度总结篇五

一年来我也有不少的提升，更多的是自身在工作中收获的经验。尽管如此，太多的经验反而导致自身还来的及好好的吸收笑话，现在就对这一年的工作好好的总结如下：

在一年的工作中，我又跟着师傅走了很多的地方，了解了更多关于市场的知识，同时也认识了很多供应商们。并在之后的交谈中，学会了很多。

在酒店空闲的时候，我也会主动的去了解酒店各个部门的消

耗情况，了解他们的要求。利用自身所了解的情况，结合规定，尽量的寻找物美价廉的供货商为酒店提供材料。

在今年的x月，我开始单独的去了解和分析市场情况，凭借自身之前的所学，我努力的总结了自身的看法，虽然还没有做到尽善尽美，但还是得到了领导的认可。

今年的变动有很多，首先是在酒店劳动用具的方面，因为消耗较快的问题，我和主管反应，更换了更为耐用的类别。同时酒店也对这方面进行了通知，大大的减少了酒店劳动工具的消耗速度。

其次是其他酒店消耗的器材方面我们后勤也都进行了规划和改善，提升耐用性的.同时，也大大的降低了成本。

最重要的是酒店的食材方面，在今年市场的波动比较严重。为此，我们也和供应商交谈了很多次。同样在财务部方面我们也经过了多次的交谈，终与确定了一个比较稳定的方案。希望能尽快平息市场的波动，我们也会继续盯紧市场的转变，及时的做出改动策略。

一年的工作不出错误是不可能的，但好在有过往的经验和老同事们的支持，没有出现什么大的问题。但作为员工，我在个人经验和与人交流的技巧上还是要多多的加强。尤其是在人际关系网上，还是要更多的去拓展，只有更宽的关系网，才能更好的在这份工作中做的更好！

采购是一个多变的工作，我们要及时的去了解酒店的需求，也要及时的配合市场的转变。希望在今后一年的工作中，我能更好的提升自身的经验，让自身在工作中更加顺手，也希望xx酒店的各位都能继续努力，共同将xx酒店建设的更加强大！

酒店采购的年度总结篇六

20xx年，采购部在公司正确领导下，在各部(室)的指导、帮助下，克服了人员少，工作量大等困难，较好地完成了酒店各项采购任务，为酒店经营、管理提供了一个有力的`后勤保障。20xx年以来，采购部坚持以“货比三家，同等质量比价格，同等价格比质量”为原则，以一线部门的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购经理的工作职责，较好的完成了部门及职责赋予的各项工作任务，现简要地汇报一下我部自开业以来的工作情况：

一、主要工作与作法

1、采购及时，确保经营管理正常有序。采购部作为酒店后勤保障的重要组成部分之一，我们坚持在日常工作中以“搞好采购工作，保障经营需要”为工作原则，树立经营部门第一，酒店声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成酒店下达的各项工作任务。

2、货比三家，确保采购物品物美价廉。为限度的降低酒店经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对各部所需原材料进行每周一次的市场调查，按照“同等质量比价格，同等价格比质量的原则”进行采购，对出现价格波动较大的原材料与各部进行了及时的沟通调整，同时部门对所有入库物资严格按酒店原料验收标准进行验收并做好质量记录，对不合格产品做到了及时的退货、更换，有效降低了酒店经营成本；其次在酒店高档原料的采购上，部门实行多家供货商参与并进行评审。

二、存在的不足

采购部在酒店领导和部门领导的指导下，虽已完成了酒店和部门下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距公司酒楼、部门领导及一线部门的要求还有一定的差距，有待于本人进

一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

- 1、在日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四。
- 2、二线为一线服务的意识还有待于进一步提高。
- 3、如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料。
- 4、自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高。

三、下一步努力方向

20xx年，部门将以上一年度工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好原料、物品采购保障工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

- 1、加强自身综合素质的提高，利用业余时间积极学习采购业务知识。
- 2、加强与各部之间的沟通协调工作，确保采购供应及时、保质、保量。
- 3、加强供货渠道的拓展工作，积极开辟引进异地特色原料供应。

展望20xx年，采购部将一如既往的做好本职工作，服务好一线各营业部门，让我们共同努力、团结协作，为xx酒店的发展作出应有的贡献！

酒店采购的年度总结篇七

20xx年已经过去，在这将近一年的`时间中我通过努力的工作，得到很多收获，已到年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响酒店的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情

况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对产品的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。

20xx年是收获的一年，也将是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过这半年的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为酒店的员工，酒店的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和酒店一起向着更高的目标前进为我们的酒店奉献一份力量！

酒店采购的年度总结篇八

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一;工程方面

1月份主要是开车送原材料到分店工作，麻辣工厂设备的搬迁工作，星海店二楼改灯工作，长江店小厅地面抬高工作，配合上滋味福佳店的安全用电工作，处理原公司租五楼墙面乳

胶漆地板、暖气罩、衣柜门维护工作。

八一店玻璃门换地弹簧、煤气房安防盗栏工作。

黄店店做酒水吧台、和包5改造及墙壁纸维修工作。

同时签订黄河、星海、八一店霓虹灯维修合同续签工作。

2月份解决八一店鱼缸噪音工作。

处理延安店风机问题。

改造八一店后厨灶下电源和星海二楼后门锁工作，处理黄河店鱼缸水泵问题，和改黄河店、星海店照明开关工作，解决配送中心有煤气味问题。

3月份解决延安店下水工作，增加黄河店后厨安装备用排风工作，订做长江店小海鲜鱼缸，黄河店、星海店灶下电源安全改造工作。

星海、八一店后厨排风机定期根换工作、订做色拉油厂直供用油单位，和餐饮泔水报油定点回收的铜牌工作。

4月份长江店门头门面维护改造工作，小厅地砖和砖改造工作，男生宿社漏水处理工作，已及大厅灯具改造和灶下风机事故处理工作，解决星海店后厨防盗门和二楼玻璃腰线工作，维修维护跑菜口墙砖改造工作，增加停车场车位防护栏工作。

八一店订做肯德基门一套，延安店订做后厨跑菜口塑钢门工作。

做了各分店的凉菜房杀菌灯和灭蚊灯的维修维护工作，集中处理报废物品一次现金已上交材务。

5月份黄河店吧台增加照明工作，处理黄河店后厨烟罩漏油工

作，签订空调设备维修维护对外承包合同，下半月主要经历放在丽江庭院休闲会所厨房设计、预算、施工、管理上。

6月份去夏家河查看后厨设备，根据现有设备规范设计后厨用具。

工地现场管理和外协发货汇款提货工作，处理长江门头玻璃窗破裂工作，解决星海店卫生间阀门和鱼缸电源改造工作、处理配送中心电机问题。

7月份主要工作经历在付家庄工地。

处理长江店鱼缸室外机问题，和煤气房上面有味问题。

8月份对星海店全面维修维护主要是二楼包间做隔墙、门头维护、室内大白修补，处理星海店鱼缸外机、门头理石工作。

处理八一店烟道漏水和灶下风机工作，解决黄河店鱼缸室外机和后厨电箱改造工作，处理延安店门头字拆除和长江店宿社男卫生间漏水等工作。

二;采购方面

本人从3月份开始接任采购工作后，做了三件事;1)、公开透明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审计及其他部门监督，有问题第一时间反馈给上级领导。

2)、围绕控制成本，对所有数据重新整理，做了长兴、大菜市、机场前、太子桥市场调查多次，并对市场做了分析，蔬菜从单价看太子桥有一定优势，但质量不保证。

肉类冰鲜家禽比较稳定，淡水鱼也做了比较，用现金采购与挂账从单价质量上看差额不大，但不稳定，对所有大宗物料

做了市场了解和询价比价，并注重沟通和谈判技巧，最大限度为公司节约成本。

3)、加强对供应商的管理协调。

对每一位供应商进行分类登记，并对供货商加强管理力度，签订供应合同，对个别供货商进行了调整，合作供货过程中公正严明，杜绝徇私和舞弊。

最终为酒店选择最佳合作供货伙伴。

三;总结

以上是我半年来采购、工程工作经历，成绩和问题同在，挑战和压力并存，在经后的工作中，我要继续发杨我的优势，弱补我的短处，勇于担当更大的责任，不负领导和同事们的信任。