

2023年配送中心年度工作总结 配送司机 年终工作总结(精选9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

配送中心年度工作总结 配送司机年终工作总结篇一

为了更好的为领导服务，我在较短的时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，积极调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为单位服务紧密结合起来。

一年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维护，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把功夫下在平时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面，使车辆在平时始终保持干净整洁，给领导以舒适的感觉；另一方面，通过对车辆的保养，及时发现存在的毛病，小问题自己动手，大毛病立即向领导汇报后修理解决，做到了有病不出车，出车保安全。

领导外出期间的服务工作，很大程度上就由司机来承担。一年来，在随领导外出过程中的食宿、对外联络等，我都不推委，认真去做，没有发生任何让领导不满意的事情。

根据办公室的安排，我在自己的值班期间，不随意外出，不滥交朋友，如果有出车任务就立即出车，如果没有出车任务，也在值班室值班，没有发生因为各种原因而影响值班出车的

情况。

加强业务学习，不断提高业务能力，做到干一行爱一行。认真学习业务知识。我在本岗位上，按照单位要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名xx员工除保证了公务用车外，还要积极参加各项义务劳动。

在日常的行车、保养方面要为节能降耗做积极工作。要自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在工作中要做到任劳任怨，在工作需要时不论早晚或节假日都要随叫随到，认真完成各项任务。严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保安全行车无事故。

在工作中，始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，一年如一日，不断学习和充电，克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了开支，保证了行车的安全。我热爱汽车驾驶工作，爱护车辆，工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业道德。

总之，一年来，我能在思想上、行动上与公司保持一致，团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在公司的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作。

配送中心年度工作总结 配送司机年终工作总结篇二

20xx年，我们深入贯彻落实^v^集团公司、自治区及市委各

项决策部署，紧紧围绕“有质量、有效益、可持续发展”目标，持续推动思想和行动、管理和技术、资源和信息向科学经营油田、实现可持续发展聚焦，不断创新实践、聚力油田开发，公司生产经营、安全环保、党建群团等各项工作取得优良业绩。

（一）聚力精细管理，油田开发形势持续向好。

坚持以老区稳产上产为核心，把握精细注汽开发关键，不断深化精细挖潜、创新生产运行管理，顺利实现重上xx万吨目标，并具备超xx万吨运行能力。

滚动增储持续深入。深入开展油藏地质研究和滚动勘探部署，全年开展油藏评价、滚动勘探研究xx个层块，实现圈闭储备xx个，完成老井恢复试油xx井xx层、试采xx井xx层，新增探明储量x万吨，完成公司探明储量任务的xx%□坚持统筹兼顾，优化实施顺序，确保新井产能到位率。全年完钻新井xx口，新建产能xx万吨，进尺xx万米，投产新井xx口，产油水平平均xx吨/天，投产跨年新井xx口，产油水平平均xx吨/天，有力推动了稳产目标的顺利实现。

生产运行主动有序。强化“平稳生产可以提升全系统效益”的理念，探索建立生产运行评价体系，加强重要管线温度、压力等关键参数的监控管理，提升平稳运行评价与管控能力；加强蒸汽质量管理，建立产汽质量协调会制度，高效协调解决存在问题，公司月度停炉小时降幅xx%□继续推广运用抽油机自动启抽装置xx台，进一步增强应对极端天气及外界故障停电的能力。

（二）聚力严管严控□hse管理基础不断夯实。

强化属地管理，促进责任归位。开展班组hse管理现状评估，编制《员工属地安全工作手册》，提高员工属地管理能力；

按照“xx”属地责任分解原则，对于现场违规违章问题按照“属地责任人承担xx%□相关责任人承担xx%”方式进行分解处罚，实行责任科室部门连带考核，促进了责任归位。

完善体系建设、严格监督考核。扎实推进hse体系建设，全年制、修订安全生产管理制度xx项；全面梳理各直线部门业务流程，编制完成公司领导及各直线部门、岗位hse职责，为规范管理奠定了基础；严抓《公司健康、安全与环境□hse□考核细则》监督执行，坚持严考核、硬兑现，强化了属地责任落实。

强化培训教育，注重能力提升。分季度整理、发放公司近年发生的典型事故事件案例，提升员工安全生产能力；开展前线班站岗位风险辨识和评价，将主要风险及防控措施进行上墙提示，增强风险管控意识。全年组织安全管理知识、内审员及班站长hse等培训xx人；完成“两法一规”知识培训，公司xx名在岗人员参与考试，及格率xx%□

（三）聚力创新驱动，生产经营效益稳步提升。

人力资源管理不断优化。着重构建科学、高效的生产经营管理模式，突出生产经营一体化思路，不断深化、细化效益评价和对标管理，着力完善绩效管理体系，激发了全员提质增效的积极性和能动性，公司生产经营管理水平显著提升。

生产经营融合持续深化。深入开展区块效益评价，加大高效区块资金投入，提升原油生产效益；重新细化考核指标界线，调整“双限调控”指标，推进油田开发提质增效；制定公司吨油蒸汽费节约奖励和天然气单耗节约奖励办法，激励采油、供汽单位降本增效，预计全年节约蒸汽xx万吨、天然气量xx万方。

财务资产管理科学有效。加强对标管理在预算管理中的应用，

研究制定电费、井下作业费和天然气费等项目对标分解模式，统一按照先进水平进行指标分解，成本费用实现有效管控；调整利用旧管线xx公里，自行铺设旧管线xx公里，投资xx万元建设锅炉回用净化污水系统，预计年产生净效益xx万元；深入开展“开源节流 降本增效”活动，预计实现经济效益xx万元。

（四）聚力科研攻关，生产技术支撑稳步增强。

坚持以服务油田生产为宗旨，不断加强科研攻关，累计开展油田公司级以上科研项目xx项，其中有两项荣获xx科技进步二等奖、三等奖□xx项获油田公司技术创新成果奖。

在地质研究方面，探索建立油田开发评价体系，开展小井距转汽驱、注采井别转换等试验攻关，实施xx油藏有利储层预测等研究应用，为油田稳产上产提供了有力支撑。

在工艺技术方面，结合油田注汽需求，重点开展分层注汽、分注合采、计量调控等优化注汽技术应用；配套完善锅炉提高蒸汽干度、净化污水回用、过热锅炉安全平稳运行、“三废”达标处理等技术研究应用，助力了油田效益生产。

在信息自动化方面，基于大数据技术思路和方法应用，实现了采油计量站参数监控、站后罐自动计量、分区产量监测；实施了锅炉集中监控、防过热预警、蒸汽干度在线监测等项目；开展了集输、污水加药系统及过滤器自动控制等技术应用，现场生产管理效率显著提升。

（五）聚力组织建设，队伍综合素质明显提升。

持续推进“两学一做”学习教育常态化制度化，公司领导班子成员为xx名党员干部授课xx场次，开展专题研讨xx场次；深入开展“xx”大讨论活动，提出“xx”的工作思路，提高活动

实效；深入开展学习“爱岗敬业”标兵xx先进事迹宣传活动，推出了“xx”微信平台，发挥先进典型的示范引领作用；抓好干部培养管理，组织青年干部与各级领导结对培养，提升综合管理能力和专业技术素质；制定《员工培训效果评价办法（暂行）》，加强全过程评价管理，提升培训工作实效；推行技术比武“四统一”工作，持续深化技能竞赛各项相关工作，在集团公司xx技能竞赛中，公司参赛选手有xx人获银牌□xx人获集体项目铜奖；抓好党风廉政建设党委主体责任和纪委监督责任的执行落实，做好责任分解、落实及监督工作，形成齐抓共管格局；深入开展扶贫帮困“送温暖”□“xx”活动，细致做好矛盾纠纷排查化解及安保防恐工作，员工队伍和谐稳定、油田治安形势良好。

随着油田内外部形势的变化，公司面临着诸多困难和挑战：

一是稳产上产压力“大”。一方面老区油井井况不断恶化，“双高特性”日益凸显，同时优质、规模储量接替不足，新区勘探虽然取得较好进展，但无法在短期内实现产量接替；另一方面油田技术开发难题未得到有效解决，随着油田开发的持续深入，部分增产增效措施效果逐步削弱，创新创效思路及措施亟待深入挖掘。

二是经营提效难度“高”。据预测，国际油价将持续长期震荡，不确定因素增加，同时随着天然气、材料价格、人工成本的不断上升，加之高能耗、高成本生产的先天不足，公司实现效益发展、保障员工收入的压力较大。

三是安全环保风险“多”。目前，公司重点环保问题，尚未得到彻底解决，同时随着油区生产条件日趋复杂、基础设施设施不断老化，油井管外漏地漏、多通阀管线刺漏及站后罐污染等多方问题显现，公司面临着严峻的环保压力，形势不容乐观。

四是人力资源挖潜“难”。公司员工平均年龄达x岁，且到龄

退休人数逐年增加，人力资源挖潜增效、优化调整难度大。

20xx年公司工作思路是：以质量效益发展为目标，精心组织油田生产，深化经营管理，大力推动管理提升和创新驱动，强化党建和思想政治工作保障，深入抓好安全环保稳定工作，确保公司各项业绩指标的全面完成！

（一）油田开发突出“实”，夯实油田稳产基础。持续开展选层注汽、提压注汽、加深侧钻等有针对性的措施实施，提升开发效益；加强成控藏规律研究和滚动勘探部署，老区结合xx深层评价，实现立体评价和有效产能接替□xx以xx□xx的进攻性评价和xx井区滚动扩边部署为出发点，实现储量探明和产能部署；优化产能建设，加强新井注汽协调及转轮工作，确保新井产能到位率。

（二）经营管理突出“效”，扎实推进精细管控。围绕效益提升，持续抓好“xx”生产经营试点工作的推进和落实，紧密跟踪各项指标运行情况；创新生产经营管理和组织模式，改进效益考核激励办法，调动基层单位节约创效积极性；加强区块效益评价和管理，优化资金配置，努力实现效益开发；继续完善内控体系建设，优化运行结构，提升企业管理水平。

（三）安全环保突出“严”，筑牢健康发展基础。坚持把“安全第一、环保优先、质量至上、以人为本”的理念贯穿于生产全过程。加强清洁生产、隐患治理工作，组织成立三个专项治理工作领导小组，积极开展油区xx□xx及xx等专项工作；加强属地管理，推进自主化班组评估及建设工作；加强监督管控，抓好承包商考核及培训工作；加强制度建设及安全文化宣传，为实现连续xx年安全生产打好基础。

（四）队伍管理突出“和”，营造团结发展氛围。坚持以人为本、和谐发展战略，围绕公司“xx”工作目标，加强和改进党的建设及群团组织建设和，持续深化“xx”“xx”大讨论、党风

廉政教育等各项活动；着力推进xx的宣传工作，注重形式的创新性和内容的实效性、鲜明性，发挥引领、带动和激励作用；抓好扶贫帮困、矛盾纠纷排查化解工作，强化优化三支队伍培训管理，为公司发展提供强有力的保障和支持。

配送中心年度工作总结 配送司机年终工作总结篇三

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_____一个月。

11、优化业务流程_____，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_____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。

配送中心年度工作总结 配送司机年终工作总结篇四

时间一晃而过，从xxx到xxxx物流有限公司配送中心报道算起，我已经在配送的岗位上工作了近一个半月。这一个月，是我工作转型的一个半月，也是我逐渐学习和适应的一个半月。对配送这一岗位从陌生到熟悉，再到逐渐的找到感觉；对工作内容从摸不着边际到能够上手操作，再到最后基本上熟练；对周围的同事从陌生到熟络，再到亲密无间。这一个月让我认识了中海这个公司，也让我对配送中心的工作有了新的认识。

我在大学学的是市场营销，也修过物流管理这门课程，但学校里的学到的东西运用到实际上并不是那么容易，尤其是在接触了在配送中心的工作之后。实际工作中遇到的很多的问题，并不能完全依靠书本上的知识来进行解决。

配送作业是按照用户的要求，将货物分拣出来，按时按量发送到指定地点的过程。配送作业是配送中心运作的核心内容，因而配送作业流程的合理性以及配送作业效率的高低都会影响整个物流系统的正常运行。

在配送中心这段日子里，可以强烈的感受到配送是一种强调准确的物流活动，它需要一个完整的物流信息系统，现代化

的技术设备和先进的管理理念，使得配送活动可以为客户降低运作成本，在让客户满意的基础上使配送中心获利。由配送中心集中地向各客户进行多频次的配送业务，众多客户原则上可以不设或少设仓库，不设或少设运输部门，减少了流通设施的投资和日常流通运行费用。配送的存在完善了供应链的缺陷，可以说，在供应链上下游之间有了完整的配送体系，将大大提高供应链的整体竞争力。

配送作业流程繁琐，环节众多，极容易出现差错。我在配送的这段时间主要从事的是出仓订舱的工作，做这份工作要特别仔细，一旦出错就可能造成重大的损失。在工作中各个部门之间进行及时的、有效的沟通是十分必要的。配送作业需要整个团队的有效配合，才能更好的提高工作效率，降低差错率。而且，物流业是服务业，在工作中我们要及时的、和客户沟通，要清楚以“以客户为中心”的经营理念的最终目的不仅仅是客户的一次满意，而是通过企业对客户的优质服务来增强客户满意度。“客户满意”不再是企业的一种装饰，“客户忠诚”成为企业追求的重要目标。我们要清楚地知道：没有客户满意就没有客户的忠诚，没有客户的忠诚留住客户成为一纸空文，“以客户为中心”必然付诸东流。所以“客户满意”是企业的出发点而“客户忠诚”则是企业的归宿点。

当然，目前配送中心还有各种不足，比如配送中心的计算机应用程度仍比较低，大多情况下，仍只限于日常事务管理，对于物流中的许多重要决策问题，如货物组配方案、运输的最佳路径、最优库存控制等方面，还处于半人工化决策状态，适应具体操作的物流信息系统的开发滞后；物流设施的技术和设备都比较陈旧，与国外以机电一体化、无纸化为特征的配送自动化、现代化相比，差距很大；整体物流技术如运输技术、储存保管技术、流通加工技术，以及与各个环节都密切相关的信息处理技术等，也都比较落后。这种情况也是国内物流企业的通病，但作为中海的一员，我希望中海将来能够成为国内物流企业的领头羊。

一个多月工作中的经验收获与不足都是我日后学习工作的借鉴，“业精于勤而荒于嬉”，我将在以后的工作中不断学习业务知识，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为塑造全面发展的自我而努力。

配送中心年度工作总结 配送司机年终工作总结篇五

通过报纸、书籍积极学习政治理论；学习公司的文化、理念及发展方向，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

（3）做好工程材料的订购，并详细登记，严格执行公司的流程办事。

（4）认真、按时、有效率地做好部门领导交办的其它工作。

为了部门工作的顺利进行及工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守公司纪律，保证按时出勤，至今没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进

步，开创了工作的新局面，为部门工作做出了应有的贡献。

总结八个月的工作情况，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如处理合同的一些细节方面，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的工作里，我将认真学习移动通信方面的知识及提高公文写作能力，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司及部门的发展做出更大更多的贡献。

电信员工应该以高度的主人翁精神，默默地奉献着光和热；应该抱着务实认真的工作态度，埋头苦干，敬业爱岗，勤勤恳恳地做好本职工作。对于目前的工作，我虽然取得了一点成绩，但我还存在一些不足之处，所以在以后的工作中，做好工作总结继续发挥自己的优点及良好的工作作风的基础上继续加强业务学习，提高自身素质。

大家好！作为电信员工，有机会获此殊荣，我很高兴，也非常激动。此时此刻，我想用三个词来表达我的心情。

第一个词是感谢。我要感谢单位领导和同事们对我的信任、支持和鼓励，我由衷地感谢你们！

第二个词是自豪。人们常说，一粒种子，只有深深地植根于沃土，才能生机无限；而一名员工，只有置身拼搏创业的氛围，才能蓬勃向上！我非常自豪在人生的韶华之年，来到电信这片沃土。在她的培养、造就下，在领导的信任和同事们的帮助下，小小的我才得以成长，我人生的画屏上才涂下了一抹最绚烂的色彩。

第三个词是行动。为了感谢领导和同志们对我的信任，为了回报电信对我的培养，我将把这份感谢与感恩化作行动，将自己的全部智慧与力量奉献给电信，勤奋敬业，激情逐梦，在未来的道路上执着前行，努力做到更好！

电信营业厅是电信公司的窗口。在公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

在营业前台担任营业员时，我首先找对自己的正确位置，为自己制定工作目标、工作计划。要求自己怎样做能掌握全面的业务知识，怎样做能传达好自己掌握的业务知识，怎样做能通过营业前台将我们的各项业务更好地宣传给用户，又怎样做能让用户接受并使用我们的业务……一系列的怎样做时常会督促我去树立正确的工作态度，做好自己的每一项工作。

优质的服务水平：首先要把客户放在第一位，无疑这是我们的重中之重，因此我今天最大的感慨和主题便是——客户在我心中。我们每天都会接受到充满了喜怒哀乐的业务，而我们的心情，往往也会被用户的喜怒哀乐所感染，这就需要用我们的“热心”换取用户的“放心”，用我们的“耐心”换取用户的“舒心”。面对竞争日益激烈，服务日益重要的市场环境，我们必须要考虑怎样的服务才能让客户满意呢？我从事服务工作就是从细小细微中着手，以小见大，体现服务的无微不至。

配送中心年度工作总结 配送司机年终工作总结篇六

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的

行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、 电气产品市场分析

配送中心年度工作总结 配送司机年终工作总结篇七

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xx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xx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，最终在上一任监管员离开时，我基本变成了一个能够独挡一面的xx人。感激领导给了我成长的空间。勇气和信心，更感激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xx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，工作本事也有了相应的提高，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路，此刻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，职责重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中必须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，不会进取主动的与人沟通，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，加强改善。工作中，要牢记xx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xx人的监管职责。

配送中心年度工作总结 配送司机年终工作总结篇八

1、逐步建立健全公司统计规章制度，加强统计管理工作

2、加强统计基础工作建设，提高统计工作水*

一是不断建立健全公司统计规章制度，规范统计工作程序，严格落实统计人员岗位责任制，保证统计数据的准确性、及时性和全面性。二是加强统计人员队伍建设，提高统计人员素质。三是加强基层信息质量考核，统计检查时重点检查基层原始记录、统计基础台帐、统计资料的管理、统计数据是否真实准确，促进了统计资料积累的制度化、规范化和标准化。

3、加强统计执法检查，努力提高统计数据质量

根据统计工作的要求和公司《统计工作管理办法》的规定，在全公司范围内开展了统计工作执法大检查。统计部门就统计工作开展与执行情况进行了认真自查，自查率达100%；统计部门对本专业基层统计工作进行抽查，并将检查报告和检查表报公司企管部。通过统计大检查，进一步贯彻了《统计法》及其《实施细则》，较好地执行了公司的统计工作管理办法，提高了统计人员依法统计的意识，促进了基层统计基础工作的规范化，从源头上保证统计数据的质量，推动了公司统计工作的发展和提高。

(二)当前统计工作中存在的问题和不足

1、对统计工作的认识不足、重视不够。一些人认为统计工作可有可无，统计数字可以马虎对付。这种思想势必影响统计工作的进一步开展，进而给企业经营生产带来负面影响。

2、统计归口管理职能仍需加强。归口管理的职能虽然在逐步加强，但由于长期以来各专业统计各自上报，缺乏沟通，数出多门，造成同一统计指标出现多个数据的混乱局面。

3、统计执法检查力度有待加强。近三年，公司虽然按统计规章进行了统计执法检查，但由于思想上对统计工作的重视不够，统计自查流于形式，走走过场；加之组成检查组需抽调相关部门人员，牵涉面大，致使统计抽查工作不能全面展开，局限在狭小范围，不利于统计工作的正常开展。

(三) 意见和建议

1、希望公司加强对统计工作方面的业务指导。加强信息交流，取长补短，以推动公司统计工作的全面提高。

2、希望公司通过开办统计分析培训班、组织统计工作经验交流会等多种形式培训统计人员，以提高统计人员对统计资料的分析能力，使统计工作更好地为企业生产经营服务。

配送中心年度工作总结 配送司机年终工作总结篇九

我叫xx□现任油站站长工作，在20xx年x月我从计量的岗位竞聘为中心站站长。回忆过去的一年，对于我来说，就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头来，看看走过的这一年，虽然在这一年里有过许许多多，酸甜苦辣和不如意不顺心的事。但是，我知道人正是在经历了这些之后才能够茁壮成长成熟。所以我告诉自己”我的选择无怨无悔，我会更加的努力工作，开创新的局面”。一年来，我在公司的各级领导下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量。同时也受到全站员工的大力支持和共同帮助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

自从20xx年竞聘为xx站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，无论在政治上还是在思想上都有很大的提高，明确了一个奋斗目标，一个如何打开市场，搞好经营理念的目标。我作为一名加油站管理人员，以身作则积极投身到，加油站如何加强安全管理，提高经济效益中去，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向老党员老员工学习，要带头学，主动学充分利用业余时间刻苦学习安全管理和消防知识，油品知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

1、抓住安全教育，抓好安全管理。加油站是经营易燃易爆场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能有危险，因此我在平时的管理中，十分重视安全工作，一是要提高员工的安全意识，时刻注意互相提醒，每月要消防演练培训并教育。二是每位员工在上班之前要有警惕心，不能疏忽车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等；三是检查上，要做到勤检查，勤保养，杜绝隐患，发现加油机和加油枪有渗漏及时处理。对设备保养一定要达到重维护，保养，维修并检测做好每一项安全工作。

2、采取灵活性的手段抓经营工作。去年x月我刚接上站上的重任，我就紧紧的抓住优质服务，努力争取更多的顾客，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送声，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要帮助。努力实现加大轻油的销售量。就在x月底我站所属地段，道路扩建施工，道路泥泞尘土飞扬，每天站上污染太大，沙尘就像雾一样大，站内的卫生比平时加强了好几倍，站外修路的时间又比较长，差不多三个月才能竣工，然而员工还是认真打扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。站要开业了，站内员工都像清理自己家里东西一样，男生把从上到下的墙壁全部清洗，女生把所有的加油机从里到外的擦拭清理，准备迎接新的开业，今年站上目标的轻油

销售xxx吨，实际销量xxx吨，其中持卡销量xx多吨，非油销售xxx元，就在这x个月中我站每月都能按时完成上级下达的任务，平均每月都超额完成任务，到了每年的冬季柴油进入油荒期间，我及时调理工作思路，在努力保护老客户的同时，做好了限量和客户的解释工作，再解释中，要耐心细致的对客户讲清楚，要排好队，限量加油。总之，我站在20xx年根据不同的市场形势和上级的要求，较好的完成站内的轻油和非油任务。

和谐的工作氛围是我们都希望的，只有团结融洽才能体现出，全站员工亲如一家。如□xx月xx日的那一天站上要开业了，计量局来站检测加油机，查到4号机的时候□x号机计量器坏了，郭经理速把维修员叫来修理，就在维修的那一刻突然把汽油喷出，喷到杨站长和我的头部留到了眼睛里，当时我什么都看不见，只是捂着眼睛流泪，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，站上同事迅速把我护理到水龙头帮我清洗，清洗的时候汽油把我呛的换不气来，休克了几秒中，就在晕倒迷迷糊糊时候听到郭经理正在打120急救中心，杨站长和同事们扶着我喊我名字，醒来看见同事们的拥护，让我感觉我是世上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

1、我认为加油站作为销售企业的终端，最终的目标就是提高销售效益，增强市场的竞争力，在确保加油站安全的前提下，作为站长肩负着油品营销和站内管理的双重任务，站长是站里的第一责任人，成败都取决于影响公司的利益和员工的切身利益，要想增加今年比去年的销售量，主要还的抓住管理是否到位，提供优质的服务，为顾客营造一个安全，舒适，整洁，温馨的加油环境，这样就能锁住新老顾客，只要自己工作让员工满意了，员工让顾客满意了，以诚相待每一个顾客，销量一定会增加。

2、要对油品的一定要自己把关，卸油前一定要检验油品是否

合格，数量是否相对，要对计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

3、督促收款员要按时把销售金额交回银行，把账表单当日做好。做到账账相符，表里如一。

一年来本人尽了自己最大的努力，做了一些工作，这一切都离不开公司的正确领导，同时也离不开每天和我朝夕相处的站上每一位兄弟姐妹，与她们大力支持和团结奋斗，是分不开的，俗话说”上下齐心，其力断金”，相信只要我们共同努力，我们中心站加油站，一定能再上一个台阶，打造出完美的高绩效团队！在此我深深地感谢，成绩属于过去，可是挑战还在未来，我清醒的认识到，只有自己的自身素质提高，才能积累更多的工作经验，同时在工作方面也有了更大的转变，促进业务水平，扩展与进步。今后我一定要多学习，多思考发扬优点，克服不足，坚持干中学，学中干，不断提高业务知识和自身素质的能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。以上有不妥的述职请领导批评指正。谢谢大家！