

最新配送年度工作总结(模板6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？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。

配送年度工作总结篇一

刚到xxx时，对xxx方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房xxx市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个xxx市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

针对今年一年的销售工作，从四个方面进行总结：

xxx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的.权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

配送年度工作总结篇二

xx年5月担任##乡客户经理,管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村,一直到与茨开镇接壤的月各村,人口总量近6000人,共有持证零售户16户.该辖区山区比例大,贫困人口多,贫困面大,贫困程度深,没有主要的支柱经济来源,是完完全全的农村市场。

大多边务农边经营,营业时间不稳定,农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见,我们在把握公司总体思路的同时,倾听他们的抱怨,站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时,我全部接受,过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟,把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存,整理柜台,倾听客户的每一句话。作为客户经理,我有义务提出的问题或遇到的困难及时解决,要不断的收集市场信息。再走访过程中,灵活使用沟通技巧,通过各种方式的情感交流,准确了解客户的真正需求,使客户告诉你不知道的情况,说出他们真实的想法和意见。例如:问问客户对提供的服务是否满意?是否有需要改进的地方?如何改进等等,这样,有助于提示客户,表达我们的诚意,从而提高客户的忠诚度。充分利用电话订货系统,以细致的服务工作,做好提醒忘记订货客户工作。具体做法:收集经常忘记订货客户的名单,在走访他们时,为店主提供有效的提行服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号,以提醒不要忘记。告诉经营户路子要正,经营户要从正规的渠道进货,不能为一时的`眼前利益而违规操作,这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度,而且一旦有假冒烟售出,也会失去消费者的信任,使自己名利双失。经营方式一定要随着市场的变化而变化,不能因循不变,一成不变,要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况,及时收集分析市场信息,以便及早组织货源,才能把握销售先机取得较好的效果。

今年x月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。牢固树立现代营销理念，把客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的耐心、诚心、真心不遗余力的完成这一使命。

配送年度工作总结篇三

生命重于泰山。疫情就是命令，防控就是责任。自新型肺炎爆发以来□xx村党委坚决贯彻落实上级各项决策部署，把人民群众生命安全和身体健康放在第一位，团结带领xx村干部群众共同抗击疫情，切实把各项工作抓实、抓细、抓落地，在xx村的疫情防控工作中发挥了中流砥柱的作用。

党建引领聚合力。突出一个核心，就是以党建引领为核心。

一是第一时间成立了新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作领导小组，在党委*的领导下，村“两委”迅速研判本村形势，研究决定由村党委副*、村主任任组长，村党委副*，村党委委员任副组长，其他村“两委”各司其职，扎实有序开展各项防控工作。

二是先后15次召开疫情防控工作部署会，全面领导xx村的各项防疫工作，对上级的决策部署进行再部署、再细化、再落

实。

三是建立疫情防控领导体系，设置重点工作督查、工作沟通联络、物资分发及消杀、资料整理及协调、数据信息处理、应急现场处置等6个工作组，全面覆盖综合协调、疫情防治、宣传舆情、社会随访、应急保障、作风督导、交通联防等7个疫情防控工作领域。

四是建立健全xx村的疫情防控相关工作制度，完善工作机制，明确工作流程，全面监督各项防控工作的开展与落实，为xx村抗疫工作的顺利开展奠定了基础。

配送年度工作总结篇四

（一）狠抓安全管理，开创良好局面制定年度安全生产目标，并逐级进行责任分解，签定安全生产责任状。进行日常安全生产工作的监督管理，严格执行安全生产风险抵押金管理度，加大培训力度和执行力度，提高职工的安全意识。

“机关服务基层，管理服务一线，全员服务客户”的工作思路。不断加大市场开发力度。

（四）深化农电管理，加快农电事业发展实施农电发展“三新”战略，深化企业各岗位工作流程和供电所工作标准化流程。继续抓好创一流同业对标工作，大力推行标杆管理，借鉴经验，提高农电整体管理水平，积极服务于社会主义新农村建设。

（五）以求真务实的态度，完成供电所规范化管理200x年我局已有四个供电所达标验收，今年要在去年的基础上，完成12个所的规范化管理工作，按照市局标准，以求真务实的态度，保质保量完成，保证我局供电所规范化管理全部达标。

（六）积极履行社会责任，进一步提高优质服务水平认真贯

彻落实“三个十条”，建立优质服务长效机制，推广“一柜通”式人性化服务方式，完善95598服务系统功能。认真受理客户的合理投诉。转变服务理念，坚持“规划、前期为基建服务，基建为生产服务，生产为营销服务，营销为客户服务”的工作思路，把服务质量提升到一个新的层次上。同时要以行风建设为契机，与县委、县政府和上级保持高度一致，加强与社会各界的联系和沟通，建立良好公共关系。积极履行社会责任，自觉接受社会的监督，认真听取各方面的意见和建议，积极营造宽松有利的发展环境，真正做到让政府放心、让人民满意，打造电力企业良好形象。

化，建设党建工作标准化管理体系。深入开展党风廉政教育，严格执行党风廉政建设责任制。严格按照上级主管部门的要求，在干部的选拔和任用上，坚持公开、公平和公正的原则，保证任用干部质量。坚持“党建带工建”、“党建带团建”，进一步加强对工会和共青团的领导。200*年是全面贯彻落实党的^v^精神的重要一年，是实施“十一五”规则承上启下的一年。我局全体干部职工将在县委、县政府和保定供电公司的正确领导下，团结一致，开拓创新，努力超越，追求卓越，圆满完成各项工作任务，落实全年总体目标，为促进县域经济发展，做出新的更大的贡献。

附送：

业绩完成承诺书

业绩完成承诺书

配送年度工作总结篇五

一、加强学习，努力提高个人素质和责任意识

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感

觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把学习、学习、再学习作为自己的座右铭，自觉养成了勤于学习、勤于思考的良好习惯。党的——的胜利召开，使我倍受鼓舞，工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的人生观、世界观、价值观，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

二、立足本职，干好每一天，做好每件事

在工作方面，我兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务；虚心向同事们学习业务知识，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。

三、诚实做人、扎实做事

在自身建设方面，诚实做人、扎实做事是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

1、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是五大员中最辛苦的岗位，夏天一身汗，冬天一身泥，遇到道路条件不好，还得当启动机。然而职业可以挑选，但职业的责任不能挑选，因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗位要任劳任怨，甘于奉献；二是倡导艰苦奋斗的精神；三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关，只有这样，每个人才会自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

2、用心学习，提高送货员的专业意识。送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市场与客户紧密相联，因此必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析力量、观察能力和综合能力，把自己变为市场信息的储存、分析器，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。同时，还要对送货员进行真假卷烟辨别、真假货币辨别、车辆、交通安全等知识的培训，让他们在送货的过程中能从容面对各种问题。可敬、可爱的烟草送货员以及工作在烟草一线的烟草人，像天使一样，把公司对我们卷烟零售户最真切、最热诚的服务及时、准确的送到了我们千家万户，紧紧的把公司和我们卷烟零售户联系在了一起，为我们企、零关系的进一步和谐发展，默默的奉献着自己的青春。

3、抓教育，培养送货员的大局意识虽说送货员每天都是那一成不变的工作模式和方法，但是，由于他们和客户面对面的接触，是企业与客户直接沟通的渠道，他的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，就要加大对送货员的教育力度，让每个送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，在工作中充分体现行业国家利益至上、消费者利益至上的价值观，站在行业、企业的大局，看待自己从事的这份工作，把大局意识提升到一个新的高度。

四、牢固树立责任意识自觉践行两个至上。

蚌埠烟草企业实文化思想体系的宗旨，增强了马健两个利益至上行业价值观和以实为核心的企业价值观意识，以强烈的主人翁思想和主观能动性创造性认真履行自己的职责，奠定牢固了自己的思想。马健很同意国家局姜成康局长的一段

精辟论述：责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。全行业要进一步树立责任意识，在社会上树立负责任的形象，真正对国家负责、对消费者负责。责任又是具体的，不同岗位有着不同的责任。对于国家局、总公司就是要对中央负责、对社会负责、对行业发展负责，从而实现对国家、对消费者负责这一神圣责任。从某种意义上说，责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。讲责任，就要把手中的权力当作崇高的责任，恪尽职守，努力工作，切实做到对国家负责，对消费者负责，对零售客户和自己负责。在工作中马健始终如一地坚持求实、务实、扎实，始终如一地相信零售户、依靠零售户、尊重零售户，这是在践行以实为核心的企业价值观基础之上的思想跨越和精神升华，作为企业改革及发展中必备的思想基点和动力，也标志着时代的进步和召唤。

樊利军说：在很多人看来，送货员每天的工作流程都是一样的，但在我看来，每天的工作都是一个新的起点、新的挑战。我要利用好每一天，服务好客户的客户，对他们负责。

我是烟草服务的窗口，是企业形象的展现，联系零售户的纽带，让每一个零售户满意是我工作的标准，优质服务是我每天的誓言，为促进烟草的发展，为共创成功，为每个消费者的笑脸，我将用辛勤和汗水，迎接每一个明天。从抽出办理简易案件至今已有一年整，在思想上，我一直珍视现有的工作岗位和环境，以能为城市管理所做出应有的贡献为己任；在工作上，我勤恳努力，服从领导安排，积极主动工作，以任劳任怨、按时按质按量完成工作为原则，确保本职工作尽善尽美；在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的业务水平不断提高。我深知，在工作中员工态度的端正、工作的仔细和耐心是业务工作效率与质量的保证，员工工作环境的稳定及至行业工作经验的精熟是业务不受损失的唯一法则，在以后的工作中，我将一如既往地坚持上述工作原则，努力把本职岗位工作做实，做细，为城市所的建设和行业的发展做出自己应有的贡献。

配送年度工作总结篇六

一年来，在县委、县政府的坚强领导下，在上级商务部门的指导下，坚持立足商务职能，团结干部职工，瞄准工作重点，紧紧围绕县委、县府的工作部署，开拓创新、锐意进取，促使全县商贸经济取得了良好的发展，全面完成了我局年度目标任务。

一、加强学习，与时俱进，努力提高自身素质和修养

认真学习党的xx大、xx届三中、四中全会及市、县经济工作会议精神。紧紧围绕县委三届三次党代会的各项工作部署和“四个提升”总体要求，积极带领全局干部职工认真贯彻落实科学发展观以及商务工作法律、法规。在学习中始终坚持理论学习与实际工作相结合，在思想上始终同上级党委、政府保持一致，不断提高自己的理论水平和工作能力。

二、履职尽责、开拓创新，各项工作扎实推进

坚持以“扩大内需，保持增长”的发展思路为重点，努力促进商贸经济发展。一是狠抓“万村千乡市场工程”和农贸市场升级建设，切实夯实商贸流通业发展基础；二是加大家电、汽车、摩托车下乡工作力度，努力确保国家为民惠民政策落到实处，使老百姓得到实惠；三是加强商贸流通体系建设，搞好市场运行调控和秩序整顿，努力提升流通业态，强化全县生猪定点屠宰、酒类、饮食服务、商品展销、拍卖、废旧物资回收等行业管理，加强市场监管，确保市场供给；四是全力推进外贸出口工作，积极引导和鼓励全县外贸出口企业，努力开拓国际市场，促进外贸出口快速增长。在工作中，我始终做到思路清晰，主次分明，整体联动、协调推进，较好地履行了商务职责。

三、抓班子、带队伍，树立商务人良好形象

加强干部队伍自身建设，深入开展国家级卫生城市、“四好班子”和“三级联创”、县级文明单位、理论示范基地的创建活动，建立健全了19项机关管理制度，加强机关作风效能建设、民主法制建设、反腐倡廉建设，切实提高了全局干部职工思想政治素质和理论水平。通过坚持不懈的加强队伍建设，为全县商务事业的发展提供了强有力的组织保障，树立了良好的商务人形象。

四、依法履行职责，推进商务工作全面发展

（一）多措并举，促进外经贸工作稳步发展。今年在国际金融危机和进出口贸易额不断萎缩的情况下，充分利用省、市、县加快外贸发展的若干优惠政策，强化服务，建立健全科学合理的目标考核办法，积极引导和鼓励全县外贸出口获权企业参与境内外各种交易会、展销会，努力开拓国际市场。..年我县实现外贸出口总额2..万美元，同比增长，占市政府下达我县xx万美元目标任务的105%。全年实现外派劳务320名，同比增长..%，完成全年目标任务..人的..%。