

2023年配送工工作总结(汇总7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

配送工工作总结篇一

过去的半年里，配送中心取得了一定的成绩。这些与超市的领导和支持密不可分。同时，配送中心的工作还存在着一定的不足和问题，新的一年，配送中心定会秉持精益求精、好上更好的进取精神，进一步完善信息和财务系统建设，提高订单处理、配送能力效率；进一步增加设备设施投入，不断提高配送中心现代化和科技化；进一步提高队伍素质，不断提高配送质量和效率。

一、立足本职强抓管理。

任务工作中的最优化使用。

配送中心建立了自行订单处理中心“综合受理电话订单、网络订单和超市系统订单，首先。通过“订单处理系统”对接收到订单进行分类，并将订单信息下达给仓管和配送工作人员。整个配送工作完成后“自行订单处理中心”会给配送人员进行考核，通过“订单处理中心”实现了配送管理的信息化，减少了配送失误率，大大提高了配送效率。同时，配送中心不断建立健全并严格落实“质量管理体系”确保商品质量。建立收验货标准，且按商品不同季节进行调整，做到客观准确。通过对当日配送商品做日期标记便于超市找出商品质量责任，确保了配送商品的质量安全。另外，配送中心不断增强服务理念，以真心、细心、耐心对待每一位供应商和每一个门店，

以实现双赢为目标，严格按照公司制度、流程、规范落实各项配送工作。

不断提高配送人员业务素质

二、加强教育培训。

实则异常繁杂、琐碎，配送中心工作看似简单。若要准确、及时的完成配送任务，员工不但要有较高的工作积极性、创造性，还要有娴熟的业务本领。为此，配送中心不断加强员工教育培训工作，通过日常学习，引导员工要严格遵守员工手册规定，按时上下班，不迟到早退、不旷工；工作时间不擅自离岗，串岗，聊天，打瞌睡，打牌，酗酒，抽烟，吃零食，干私活，写私人信件，不能私自外出；工作时间认真负责，严守操作流程和作业标准，减少损耗，提高品质，增加生产；上班提前到岗，打扫卫生，做好当日各项准备工作；同事和部门之间互相合作，互相理解，团结为重。同时，配送中心不断培训员工，引导员工积极学习配送业务知识，熟练掌握超市商品的各种分类和配送常识。长期的教育培训中，员工们工作纪律性、积极性、创造性显著增强，配送效率显著提高，为顺利完成全年配送工作打下了坚实的人才基础。

为安全配送提供保障

三、夯实安全基础。

配送中心及时召开员工会议，安全是配送中心一切工作取得成功的前提和基础。全年。多次强调安全工作在配送工作中的重要性，并研究制定了年度安全工作要点，并以此为主线开展全年安全配送工作。

进一步明确了部门、主管和员工在配送工作中应负的义务和责任，一是认真落实安全配送责任制。配送中心主管与全体员工签订安全责任书。明确了各岗位的安全配送责任，保证

安全责任具体到人、岗，确保安全配送责任制得到落实，提高了全员进行安全配送的责任心。二是完善安全制度，重视基础管理工作。中心结合配送实际，修订和完善了《安全管理制度》和《事故应急手册》不断完善各种安全管理规章制度，不断规范安全配送行为。三是时刻确保仓库安全。定期和不定期检查发现和排除事故隐患，库房内严禁带入火种，不准任何人在库房内吸烟，不准在库房用任何电器具。库房内必须配备合格的保管好钥匙，消防器材。严禁丢失，出门必须落锁关灯，严禁非仓库人员进入库房，保持室内干燥，卫生，经常通风。四是确保人员安全。

进行配送工作中货物要合理安排，尤其在堆放高架货物时一定要摆放整齐，以免滑落砸到配送人员，装卸货物的时候工作人员要注意自身的安全。通过完善、有效的安全管理，配送中心全年实现零事故安全配送。不断做大做强配送中心。

配送工工作总结篇二

20一年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一起奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较轻松的入门培训时期，每天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的内容，第二天就要马上实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自己越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自己的工作效率，我也想了一些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么内容可以运用到了我*时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自己学习的新知识。

10月份，对我的挑战就是客服电话，特别是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑

袋里反复默念着培训时的对话内容，并且自己预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。后来，我开始留意有经验的同事们接待电话的内容，同时他们对我也进行了帮助和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的心情，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我目前的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，通过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。现在看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，特别是如何培养自己的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自己的工作内容之后，突然发现自己有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自己急着赶末班车的时候才会反思一些自己的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自己不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

我很感谢远成物流这个大集体，对于我的栽培，特别是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都月月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫；听说过年每位员工都有大礼包，还可以报销过年回家的车费呢，嘻嘻！

远成物流！我的第二家！

配送工工作总结篇三

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢？以下是小编收集整理的物流配送个人年底工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

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。这一个半月，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，再到最后基本上的熟练；对周围的同事从陌生到熟络，再到亲密无间。这一个半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。

配送工工作总结篇四

2005年是沙运司机遇和挑战并存的一年。随着西气东输建成投产，塔里木油气当量突破千万吨大关和东西长200公里、南北宽约20公里的塔中坡折带勘探领域的突破，塔里木油田逐年加大了勘探开发的投资力度，为沙运司的沙漠运输、油田服务等产业提供了难得的机遇和广阔的市场。面对良好的发展形势和巨大的工作压力，沙运司客观分析了市场环境、发展机遇和自身优势，确立了立足塔里木、谋求大发展的工作思路，制定了“六大产业”和“四大发展战略”，提出了“”发展工程，用战略管理和工作计划引领沙运司的发展。“”即实现“311”发展目标，牢固树立精细管理、高效执行、廉洁为民三种意识，力争“产业结构调整、人才战略储备、收入总量和质量”三大突破，持续推进九个转变，发展六大

产业，争创“六个一流”。同时，针对塔里木油田市场的变化，对环保、小车服务等各个产业进行了准确的市场定位，形成了沙运司2005年清晰的工作思路、明确的奋斗目标和具体的工作措施。一年来，围绕着年度经营指标和工作任务，我们加强思想动员和宣传教育，使大家深刻理解了公司近几年发展的大好形势和面临的机遇，深刻理解了公司为沙运司的发展所提供的宽松的创业条件和广阔的市场空间，将广大员工的力量凝聚到完成各项工作任务上来，为全年任务的完成奠定了思想基础和群众基础。同时，结合沙运司实际，将任务指标按年、季、月层层分解到基层单位及车头人头，层层抓落实，级级抓考核，用经济标尺衡量个人的业绩，也有效促进了全年各项目标任务的顺利完成。

2005年，随着油田公司勘探投入的加大，区域甩开步伐的加快，塔中一号坡折带勘探取得新进展，塔中82井、塔中54井、塔中62井区在碳酸盐奥陶系、志留系获得工业油气流，掀起了塔中会战新高潮。为了整体解剖塔里木，力争新发现，油田公司甩开勘探，部署了米兰1井、英东2井、古城4井、满东2井等新区。沙漠腹地四个点同时作战，人员紧张、设备不够给主业生产带来了严峻的挑战。面对艰巨的任务和现实的困难，沙运司广大员工战风沙、冒严寒、斗酷暑，夜以继日、顽强拼搏，不折不扣、安全高效地完成了甲方下达的生产任务，留下了许多难忘的时刻·····。2005年春节刚过，北疆准噶尔沙漠腹地莫北13井搬迁指令下达，我们急甲方所急，立即调遣16台大型设备，协调警车开道护送，长途奔袭1600多公里到达现场；为了争取时间，加快周转，我们抓紧早晚时间，冒着零下40多度的严寒，自己装卸捆绑，提前3天完成了艰巨的任务。在塔中30多井次的大型酸化压裂会战和560多次车背车的大型运输中，我们严密部署、精细运行，全部优质、安全、高效地完成了任务，为油田公司沙漠腹地勘探的大发现做出了积极的贡献。在克拉2气田闪爆和塔中823井喷抢险战斗中，沙运司领导都是第一时间奔赴现场，参战员工置生死于度外，奋战在最危险的前沿，全力抢救国家财产，被油田公司领导誉为抢险救灾工作不可缺少的中坚

力量。

塔里木持续重组后，按照油田公司领导集中发展主营业务，逐步淡出辅助产业的发展思路，加上公司资金的支持，做大小车服务产业已具备了现实的基础。一年来，随着塔指30多台轿子车和塔石化10台小车收购归并的完成，车辆不断增加，实力逐步增强，服务能力不断提高，品牌优势突显。但是在赞扬声中，我们始终保持着清醒的头脑和务实的态度，在抓好安全、设备和市场的同时，认真研究服务，研究用户需求。开展了明星驾驶员评选活动，建立了服务质量回访卡制度和队领导月度征求用户意见制度，将优质服务贯穿于生产经营的每一个环节、每一个细节，确保所提供的服务达到预想的满意，超出希望的效果，力争实现只有更好没有最好的服务目标。

配送工工作总结篇五

现在是走向现代的社会从生活中有太多的人都会选择网购，当然这时就要下线的物流配送，而做这个工作的人员要怎样写好一份工作总结，以下由文书帮小编提供物流监管员工作个人总结阅读参考。

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。这一个半月，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，再到最后基本上的熟练；对周围的同事从陌生到熟络，再到亲密无间。这一个半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。

配送工工作总结篇六

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

配送工工作总结篇七

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。