

# 2023年奶粉送货工作总结 合生元奶粉工作总结精选

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 2023年奶粉送货工作总结 合生元奶粉工作总结精选 篇一

我叫x[]于20xx年考取工人技师资格，在任职的过程当中，自己能认真按照\*时所学的业务知识带领班组职工加强设备的养护与维修，不断地改造和提高设备质量。

工作中以新标准严要求、以新理念严控制，在管辖的28公里正线、41组道岔、6条股道和专用线的设备整治中，能不分正线、站线、专用线，一个标准对设备进行精心养护维修，通过设备集中整治，使设备质量达到了全优。

现就本人任职以来主要工作总结如下：

在碱柜工区的工作中，我以高昂的工作热情和高度的责任心积极完成领导交给的各项工作任务，从不讲条件，克服各种困难，全力以赴为管辖内的养路维修工作尽职尽责，为铁路运输安全作出了突出贡献。

作为一名工人技师，我深知自己身上肩负的责任和重担，因此，在\*时的工作中，我不仅要求自己班组成员在检修时要认真仔细，消灭一切安全隐患。\*时遇到脏活累活时，自己抢在别的职工前头干，而且要做好；遇到技术性难题时，挺身而出，

尽自己最大的努力攻克技术难题。

在现场的维修作业当中，除了所要求必须的技术业务、标准外，工作的“巧”可使质量和效率成倍增长。因此，在一年以来，我搜集了大量的学习材料，不断的学习专业知识，不仅扩展了我的知识面，还在很大程度上提高了我的技术水\*，并在设备整治中积极为车间在技术上、管理上献计献策，使车间设备管理有大幅提高。

1、先找出曲中点，然后两侧分点。

2、找水\*、拨正曲线，均匀石碴达到石碴饱满、捣固均匀。

3、改轨距、打磨钢轨达到轨控标准不超千分之一标准。

4、定位五大桩的埋设和标志、标识的从新刷写，最后用地锚拉杆按标准进行锁定。经过精心的整治和通过3个月观察、检查，曲线稳定变化率低，有效的控制了曲线难整治问题。道岔的养护仿效了曲线整治的办法收效良好。

在班组业务、政治学习中自己既当教员、也当学员，常常和其他职工进行技术交流和探讨，把自己所学到的知识与大家共享，并从别人身上学习到了自己所不了解的知识，实现了共同进步。另外，我还利用业余时间给徒弟和一些新工人讲解线路设备的使用及维修方法，帮他们提高技术水\*。

## **2023年奶粉送货工作总结 合生元奶粉工作总结精选 篇二**

### **一、工作情况**

一年来，我紧紧围绕安全行车、服务至上，重点做了以下工作：

（一）认真做好给领导的车辆服务工作。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。

（二）认真做好车辆的保养和维护工作。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。

（三）是积极做到外出期间为领导的服务工作。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。

（四）是积极做好单位值班工作。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。

（五）爱岗敬业，乐于奉献。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。

## 二、业务方面

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，多年如一日，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，多年来，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。

## 2023年奶粉送货工作总结 合生元奶粉工作总结精选篇三

### 一、冰雪挡不住她送货的脚步

xx年1月底2月初,xx正处在百年不遇的特大冰雪的凝冻时期。2月1日，天上还不断地飘着大雪，交通基本阻塞，可xxx带领的送货车组这天要往大洞、太平这两个乡镇的零售客户送货。不巧的是，由于雪灾造成断电，宁远配送中心库不能将卷烟分拣到户，只能将xx所订购的货物汇总运过来，这就无

疑增加了送货员的工作量。他们不得不就边走边在车内分拣卷烟。由于路面冰雪堆积，车行驶了一段路以后，就无法行驶了。车组人员有的用铲子铲车轮下的积雪，有的使劲推车，小陈更是将男子汉的性格显现无遗，挥起铲子，将车轮下的积雪抛得远远的，铲出一条路后，车再往前走。就这样，铲一段路又走一段路，走走停停，送货车在冰冻的道路上艰难的行进着。因冰冻严重，车只能停靠在公路旁，大家也只能肩扛手提地送货到户。当小陈他们把烟送到大洞第一家客户家时，客户谭老板被感动了。发自肺腑地说“真没想到你们在这样的大雪天还来送货，我们店其它好几种货都断了，唯独烟没断货，小陈，你们太辛苦了，就是我家的亲人也没有你贴心呀。来，赶快叫其他的同志进来喝口热水暖和一下吧！真是不知道怎么感谢你们才好。”听到客户这样的赞扬小陈他们心里觉得真诚地服务得到了肯定，虽然辛苦也值。

送完大洞客户的烟，还要赶往太平送货，这时已经是下午5点多钟了，他们向公路边客户李老板打探“去太平的路还能走吗？”李老板说：“你们不用去了，早几天太平就有人急着要我的货了，我都送不进去，雨天都不好走，何况这么大的雪。我劝你们不要去了，加上这么晚了，又是乡间公路，路面又窄又滑，太危险！”小陈一想着客户还等着烟卖，顾不得好言相劝，二话没说，急忙将车套上防滑链试着往太平驶去。进入太平已经是晚上7点了，天完全黑了下來，由于断电，大多数客户都早早地关门了。而小陈他们还在提着烟，大力士小陈背着成件的烟，迎着寒风，顶着大雪，敲开一家一家的客户的门把烟送到客户家里。由于路面太滑，他们摔倒了又赶紧爬起来，一步一步地向前挪动，直到将货送完。客户们不约而同地聚在一起，拉着小陈的手感动地说：“为了我们的利益，这么大的雪，这么晚了还为我们送烟，太感谢你们了，你们休息一下，喝口热茶再走吧。”一听喝水，大家才觉得肚子饿了，原来他们为了抓紧时间送烟，中饭都还没有吃呢。

## 二、她心里只有客户

xx年5月24日，小陈车组要送烟到尖洞片，那天要送的烟数量比往日多很多，加上这天她要带一个新来的送货员上岗。当天早上她的女儿丹丹正发着40度的高烧，由于丈夫在外地打工，作为母亲，带孩子去看病、多陪陪孩子是义不容辞的责任，再说女儿也迫切需要妈妈的陪伴。可她想到的是今天的烟这么多，车组又换了一名新的送货员，如果自己不去，他们不熟悉情况，很有可能到天黑也送不完，如果客户不能按时接货，销售会受到影响。高度的责任感让她果断地作出了决定，把女儿托付给自己的姐姐。女儿一听妈妈要离开，不停地大声哭喊：妈妈，妈妈，你别离开我，我心里难受，我心里难受哇。她心疼地看着患病的女儿，含着泪水对女儿解释：丹丹，不是我狠心不管你，是因为妈妈的工作确实需要妈妈，如果妈妈不去送烟，很多叔叔阿姨就没有烟卖，对不起了，女儿，妈妈叫大姨带你去看病，要听大姨的话，好吗，丹丹，乖。说完，顾不上女儿的哭喊，把女儿送到姐姐怀里后，含着泪水随车送货去了。

### 三、她比亲人还亲

xx年7月16日，烈日似火，室外温度32度，没有一丝风，且非常闷热，连知了都歇工了。小陈送货来到新圩的残疾人客户周三兰家时，她已在近40度高温的车箱内工作了近4个小时了，汗水早已浸透了衣裳，由于长时间呆在高温的车箱里她的身上长满了痱子，这时汗流到痱子上感觉疼痛难忍。周三兰是个大客户，平时订购的卷烟比较多，而今天要比往常多4件。而周三兰双腿不能行动、左手掌缺失，不要说搬东西就连生活也不能自理。小陈顾不了自己身体的不适，跳下车来，象往常一样叫周老板坐着，不要动手，由自己将烟搬进客户的店铺里。小陈按要求与客户仔细核对无误后，把烟一条一条、一件件地摆放好，正准备奔向下一位客户。这时，周三兰对着满身汗水、衣服湿透的她，感动地说：“小陈这工作太不容易了，真辛苦，每次都是你给我搬货，我心里过意不去呀！真的太谢谢你了，你比我的亲人还亲，来喝点饮料解解渴吧！”她说：“不客气，谢谢你了，我不口渴，今天还有很

多客户的烟没送到，你忙吧，如果有什么问题就打我电话，我尽量帮助解决，好嘛”。于是她急忙向送货车走去。周三兰急忙拉住她的手满含热泪地说：“好，好，总是麻烦你，我很多熟人的电话号码我都记不完整，可是你的号码我却记得牢牢的。你总是为我们着想，真心为我们服务，是我们客户的贴心人呀，我从内心感激你们烟草人。烟草公司讲诚信服务，我们对烟草部门放心，要不是你们送货上门，象我这样的残疾人是很难做生意的”。小陈笑着回答：“为客户服务是我们的职责，能为你服务是我的荣幸，周老板，祝你生意兴隆！有事打我电话！”说完，她又登上送货车为下个客户送货去了。

## 2023年奶粉送货工作总结 合生元奶粉工作总结精选 篇四

### 一、经营工作

三楼商场截止到20\_\_\_\_年\_\_月销售完成全年计划的\_\_\_\_%，完成同期的\_\_\_\_%，利润完成全年计划\_\_\_\_%，完成同期\_\_\_\_%。其中男装销售完成去年同期的\_\_\_\_%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降\_\_\_\_%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响；男装同期下降\_\_\_\_%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使\_\_\_\_品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的\_\_\_\_%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的\_\_\_\_%，下降较大的品类是\_\_\_\_，同期下降\_\_\_\_%，主要原因一是去年商业公司\_\_\_\_元团卡取货集中在\_\_月份取货(今年没有)，\_\_\_\_卡取货占的比重较高影响较大；另外\_\_\_\_三个品牌比去年同期下降了\_\_\_\_。\_\_\_\_%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，\_\_\_\_供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大；第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅\_\_\_\_%，部分老顾

客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的\_\_\_\_%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作：

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩；

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。\_\_\_\_节期间联系\_\_\_\_厂商推出了大型特卖活动，销售近万元；\_\_\_\_节期间举办了\_\_\_\_主题酒会，付\_\_万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长\_\_\_\_%。还有员工内购会期间\_\_\_\_推出全场\_\_\_\_折起特卖，\_\_\_\_折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长\_\_\_\_%。

2、加大活动力度，抓好节日经济；

\_\_\_\_节、\_\_\_\_节、\_\_\_\_节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在\_\_\_\_节和\_\_\_\_节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，\_\_\_\_节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，\_\_\_\_节及\_\_\_\_节销售分别增长\_\_\_\_。\_\_\_\_%、\_\_\_\_。\_\_\_\_%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

二、管理工作



## 1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。

部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。

通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

## 2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

\_\_月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

## 3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

### 三、存在的问题

- 1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养；
- 3、员工主动服务意识需进一步强化。

### 四、综上所述20\_\_\_\_年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作

(一)、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作；

(四)、采取多种促销方式，分时段促销提升销售；

1、有针对性的联系大型特卖活动，如\_\_\_\_休闲鞋\_\_\_\_羊绒等；

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销；

4、在\_\_\_\_月份组织羊绒节、靛靴节的活动拉动客流，提升销售。

(五)、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展；

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

(六)做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

## 2023年奶粉送货工作总结 合生元奶粉工作总结精选 篇五

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。