

# 最新双汇工作总结 双汇工作总结优秀(优秀5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

## 双汇工作总结篇一

本次实习虽然和我所学专业有所出入，但是目的是相同的，这是我们离开学校步入社会的最后一次实习也可以说是进入社会的铺垫，通过本次实习使我们真正掌握实际工作经验，增强对知识的驾驭能力和理解能力，能解决现实中的工作问题，从而达到和掌握为人处事的法则。通过本次实习要锻炼我们的工作能力、适应社会能力和自我管理能力，而且要接触认识社会培养必要的职业素质，明确自己的社会责任。

本次实习时间[]201x年1月10日到201x年5月10日

阜新双汇食品有限责任公司成立于1998年，主要以肉类制品生产加工为主。目前有员工1800人。2004年生产肉制品21100吨，实现产值20912万元，实现利税万元。2004年8月份，按照欧盟标准设计的年屠宰加工100万头生猪的现代化屠宰厂建成投产，12月份年产2万吨低温肉制品的新车间建成投产。预计2005年销售收入将达到15亿元，利税达到亿元，成为阜新市继煤炭工业之外的又一大经济支柱企业。

我在双汇有限公司的市场部实习，主要负责新市场的开发，市场部是直接和新客户打交道的，也是最锻炼人的岗位，通过市场开发的过程来检验自己的知识掌握情况和自身素质的高低，通过不断的与人接触来查找自己在与人交流上的缺陷。

同时根据自己所学知识对市场进行前期的调研，研究顾客心理从而找到突破口，从而开发新的市场。预先的调研加潜在客户的选择再加客户的拜访是我工作的基本内容，然后通过自身的努力争取得到客户。通过前期的`电话拜访和预约到直接拜访再到后期的跟踪使整个环节不断跟进从而与客户保持联系而最终达成订单。总体来讲从事市场开发应该是营销专业最接近市场和最对口的岗位，但是对于我这个冶金专业的就有点困难啦，一切还得从零开始，其中的艰辛可想而知，然而换个角度思考：最接近市场的工作是锻炼我的一个良好契机我会为之而努力。

开始的这一段日子虽说是难熬的但也是锻炼人的，因为我锻炼了自己的心性学会了自主主动的学习，锻炼了自己跟人的接触的能力，因为没人给我安排所以就要发挥自己的能力的不断的学习摸索，从别人那里讨知识，这样才能锻炼自己。从第二周开始我就跟新来的同事接受了为期一周的培训，也正因为是比较早来的相对于他们来讲，所以我的接受能力就比较快，认识和学习起来就比较容易。就这样我们进行了关于生猪屠宰、肉类冷却排酸、肉类分割、成品冷鲜肉、香肠的制作过程、产品报价和财务方面的培训而且对公司有了进一步的了解，培训虽说时间不是很长我们也不可能掌握的那么扎实，但是我们可以以此为契机通过以后的工作不断学习和巩固使我们达到必要要求。培训把我带入全新的领域，并深深感叹企业的生产运作是那么复杂，当我们吃香肠时有没有想过它是经历怎样复杂的工序制成的呢？下面简单介绍一下：

生猪采购来后，由驻厂兽医检查有无准运证和防疫后的耳标，然后“静养”12~24小时，只给猪水喝，让其排除体内的粪便和毒素；对疑似有问题的猪进行隔离观察，如判定确为病猪的立即就地宰杀并做“无害化”处理。

检疫过的生猪在生产线上被电棍击昏后再宰杀，避免了过去传统宰杀法引起猪的恐惧而释放身体中的毒素。

在屠宰线上的生猪，由专业技术人员进行屠宰检疫、头部检验和有无瘦肉精等8个工序的检验检疫。合格后被分割成块，送到生产基地。

每班加工前，工人戴上完全裹住头部的双层帽子，戴好一次性口罩，换上每天都清洗消毒过的专业工作服和白色长统胶靴，再经过安检、服装吸尘后，走过胶靴消毒池，再用洗手液、清水和酒精分别消毒双手。

生产过程中，严格按产品的配方配料，添加食盐、白砂糖、蛋白质的粉、天然香料，经注射腌制后，以不同温度加工成各种熟热制品。

在灌装、熏蒸、包装的过程中，每15分钟对工人的手和工作服喷洒一次对人体无害的消毒液，并及时做微生物抽检，防止产品制作过程中的污染。

接下来就是实战了，作为市场部的一员就应该直面市场去开发新的市场，去直接跟客户联系。虽然我学的专业不适合做市场，但我对自己很有信心。对于我这个丝毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说跑市场确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：阜新双汇肉制品主要是销往北方地区，在我们东北地区确实市场很大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，所以开始只能局限在周边，而且领导也充分考虑到我们的实际情况了开始就给我们规定在阜新周边一百公里内进行，然后渐渐放开范围。

众所周知的“瘦肉精”时间同样给阜新双汇以沉重的打击，有人在问面对这种事情你们双汇人在做什么呢，那作为市场部的业务员我来告诉你：

- 1、我们首先接受大众及媒体、政府机构的监督，接受社会诚

意的谴责。作为中国最大的知名品牌企业，我们未能负起责任，为忠实双汇品牌的消费者没有把好关，这是我们管理的失职，有负重托。作为一个负责任的大企业，首先我们所做的就是，诚意道歉，并做进一步调查后向社会公众公布事实，我们所做的目的就是“我们有责任向消费者公布事实真相，增加企业的透明度、公信度”，这是一个负责任大企业敢做的、应该做的。

2、面对公众媒体的报道，我们市场一线双汇人在做些什么。媒体报道后，我们的市场销售遭受了创伤，我们的品牌遭受了非议，品牌的创伤是巨大的，我们为之痛心，我们双汇人默默的承受着社会压力、市场压力。严格讲，是双汇旗下子公司出现的问题，但消费者认准的只有双汇这个品牌，就是双汇产品的问题，因此我们没有质量问题的产品也遭受到了销售危机。相信品牌的力量，但我也相信媒体的力量，更是相信民众的力量。对于市场、超市等销售渠道没有质量问题产品，我们结合市场、超市客户做出了产品召回处理。

现在的消费者只认准品牌，出问题的明明是下属子公司，但是代表的是双汇品牌形象，因此阜新双汇也受到了影响。还好在省里的卫生检查顺利通过，证明阜新双汇的产品没有质量问题，随着产量的日益加大，自己更有信心把市场做大做强。面对瘦肉精事件，自己通过这段时间的学习总结了一些可行办法：

第一步，稳定。所谓稳定，就是稳定包括员工、经销商、卖场以及投资者在内的人们的情绪。攘外必先安内，双汇要想度过危机，先要稳定与公司经营相关的“自己人”。眼看自己所在企业发生危机，员工不仅面子上过不去，对企业的认同感也会降低，人心涣散之下，企业运营难以为继。最近，一位自称武汉双汇员工站出来表示，瘦肉精还不是最恶心的，并且痛陈了双汇存在的管理问题。碉堡往往容易从内部攻破，自己人对企业不信任，或自曝不足，才是企业最大的危机。

作为生产企业与消费者打交道，也是帮助生产企业实现利润的中间环节，经销商或卖场对企业的作用毋庸置疑。同时，它也是企业发生危机时，首当其冲的一环，人们不再购买双汇肉制品。经销商的销量直线下降，积极性遭受打击，也可能放弃双汇，选择销售其它品牌同类食品。危机发生后，沈阳一家双汇经销商就度过了难熬的一周，日销量减少80%，正考虑另外经营其它品牌。

至于投资者，身为上市企业的双汇，也是不能小视。资本市场，是一个企业做大做强的必选之地，企业在资本市场备受“轻视”，难以募集所需资金，企业发展自然也难以谈起。“瘦肉精”事件后，双汇发展出现跌停，就是最好的说明。现在，一些反应比较灵敏的投资机构资金，已经开始对其进行清仓，部分基民也在纠结于是否对双汇发展的基金暂时回避。

第二步，恢复。所谓恢复，自然指的是恢复消费者对双汇品牌和产品的信心。消费者是企业的衣食父母，他们的购买或不购买，直接决定着企业的生与死。

现在，受三聚氰胺事件影响中国的消费者，心里承受能力已经变得非常脆弱，对食品行业企业的信任度已经降到不能再将的程度。双汇“瘦肉精”事件的发生，毋庸置疑，已让消费者对于食品行业仅存的一点信心也快消失殆尽。

当消费者对某种产品产生恐惧，对企业来说，相当于判了刑。至于是何种程度的刑罚，是否能够消除，则要看企业如何去做了。现在，恢复消费者对双汇的信任感，让消费者消除恐惧，再次愿意购买双汇产品，是双汇走出危机的重要一步。

第三步，提升。提升，就是提升公司业绩。业绩是衡量一个企业发展的关键指标，也是企业最不会被、也是不容易受质疑的底气。在稳定住“自己人”和恢复消费者信心的同时以及之后，作为一家经营企业，双汇还要不遗余力地通过加强

和改善生产、管理等手段来提升自己的业绩，用业绩来证明自己。

当双汇的业绩再次蒸蒸日上，谁还会再否认它的运营能力？当然，此时，也可能是双汇走出危机的一个信号。

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

这些日子来，我在公司部门领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我发现了自己的一些问题比如思想上个人主义较强，随意性较大；工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

在五个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为跑市场不会是太难的事情，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。由于公司正处于发展阶段，所以我能从中学到更多的知识加上企业注重对员工的教育和培养是我能喜欢上工作，虽说刚刚毕业的学生很难在第一份实习工作中长期工作下去但是这毕竟是我梦开始的地方时我更加喜欢这里喜欢营销的工作岗位。其中有过艰辛有过快乐所以我会更好的发展下去，更好的利用这个机会历练自己，增长社会经验，努力使自己更加适应社会的发展，能够不断的发展下去。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在分散实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加

努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人！

## 双汇工作总结篇二

### 品管员竞聘稿

尊敬的各位领导，各位同事，大家好：

#### 一、个人简介和竞聘优势

我于2009年9月至2012年6月就读于#####专业，在校期间获得专业奖学金、省级三好学生，国家励志奖学金，并考取了高级食品检验工证书和iso9000内审员证书，毕业后进入##车间工作至今。在车间的工作，对我是一种磨砺，少了浮躁，多了踏实。从学校到金华再到漯河，一路走来，对双汇文化的追随、认同与归属坚定着我前进的脚步。

#### 二、对岗位的认识以及以后的工作思路：

我认为品管员要做好以下几点

2、对生产过程中出现的质量问题，进行原因分析，并帮助车间进行改进；

3、对各类产品出入库情况进行监督，保证贮存库按照先进先出的原则执行

4、多排查，多思考，消除质量隐患

若能竞聘成功，我将尽快适应角色转换，以最快的速度掌握岗位必备技能，不断努力，不断学习，在工作中：

首先要按照产品加工工艺标准，以及产品质量检验要求，对产品生产过程中的杂质控制、工艺执行情况进行监督检查；严格按照《产品加工工艺》《双汇集团抽样操作规程》等部门管理体系文件的要求，从原料肉的解冻修整一直到产品的装箱，全过程进行监督检查。用文件去落实各项工作，以一颗公平正直的心行使好服务、监督的职能。特别是气温升高，一定要把公司制定的安全度夏措施监督执行到位，确保产品质量。其次，在以上过程中，发现问题是基础，解决问题是关键。不能说是在车间里发现了问题，考核了分数，下了班把问题往交接本上一写就万事大吉了。而是针对生产过程中出现的质量问题，我将及时进行信息反馈，让车间知道存在的问题，自加压力，想方设法去解决问题。同时要急车间之所急，帮助车间分析问题产生的原因，指导车间解决问题，举一反三，并跟踪整改措施的落实情况，坚持不懈、持之以恒。

最后要用数据反映问题，用数据量化问题，要日清日结，及时汇总。

曾记得有一句话：我们的产品质量好，请告诉10个人，不好，请告诉100个人。咱们双汇七万员工背后是他们成百上千万的亲朋好友，我们内部质量监督的严格把控也是对我们双汇产品质量的无声广告、有效宣传。食品质量的最后把关，全在品质管理员手中，因此，品质管理员的“质量”决定了产品的质量，而产品的质量决定了公司的声誉和效益，公司的声誉和效益决定了公司的命运。因此，我深知品管员的责任重大，所以，请相信我能更好的完成和坚守在这个我热衷的同时又神圣的岗位上，以“善意监督，真心服务”的态度，以“铁腕抓质量，铁心保安全的”决心来工作。

谢谢大家，我的竞聘演讲结束，不足之处出请各位领导批评指正！

竞聘人：李晓文 2013年3月7号

# 品管员岗位职责

## 一、概述

岗位名称：品管员

直接上级：质量过程控制主管

下属岗位：班组长、操作工和设备科科长

量管理规程及工作指令的义务。

- 2、热爱公司，有较强的协调能力和组织管理能力；
- 3、虚心学习，积极进取，有较强的工作责任感和事业心；
- 4、坚持原则，廉洁奉公；
- 5、熟悉本公司产品工艺流程，具备丰富的5s现场管理经验，了解和掌握生产质量管理基本内容。

## 二、工作内容：

- 1、根据公司制定的检验标准和规定，实施来料检验、过程抽样检验、产品最终检验、对不合格产品进行有效控制等任务。
- 2、明确质量控制点的各类质量检验标准（pH值、颜色、杂质点种类数量、温度和粒度分布等），掌握各类质量标准的关键控制因素和方法，指导操作工正确操作，实现质量控制标准。
- 3、对于来料的品质有一定的认识，并能找出相应的质量缺陷，确保不合格产品不转下工序，不流转其他车间。
- 4、做好不合格产品的标识、隔离、记录和集中及时处理等工

作，并有效的分析和改善问题，及时向主管提交不合格品质量分析调查报告。

5、若因领用的前道生产的半成品不良导致品质异常，品管员应及时将异常信息反馈至前道制程，以防前道制程品质问题的延续发生。

6、对于待入库的原料、半成品或成品，品管员按规定进行抽样检验，检验合格的，在入库单、或入库登记表上写明种类、批号和合格字样，并签字。

7、成品出库时，核对发货产品批号和合格标志，核对无误后，在出库单上签字。

8、按照部门制定的质量统计分析要求和方法，准确的完成部门主管交待的质量统计任务，按要求在质量统计表上记录，上交至部门主管。

9、按照部门主管制定的取样要求和方法进行取样，按规定对样品进行处理分析后，正确分类整理保存样品，并将分析结果记录在相应台账上。

10、正确使用计量器来检验产品质量问题，定期对计量器进行校准、清洁和保养工作。 11、执行部门主管制定的5s现场检查整改计划，确保生产现场干净、整齐、舒适和合理。

工人的违规及野蛮操作，应给予制止，并上报部门主管处理。

实现新产品质量控制标准的关键控制因素和方法。14、上下班前做好工作交接

聊，应严肃纪律，树立品管员的形象与威信。

16、积极完成上级领导安排的其他临时性工作任务。

### 三、行使权限

- 1、对生产现场质量问题全面负责监督检查
- 2、对生产中出现的质量问题进行分析，并提出解决方案，及时上报部门主管处理
- 3、对于半成品或库存品，有权进行抽样检查，并要求返工
- 4、对于不合格的矿石原料、材料配件、酸碱药剂、包装标识，有权要求整改退换。
- 5、对于生产现场设备、工具、物料和环境脏、乱、差现象，有权要求相关班组按要求整改。

### 四、参加会议：

- 3、参加部门召开的月度对车间、机修的质量考核会议

### 五、工作绩效标准

- 4、有关质量记录、报表的整理归档
- 5、公司领导委托交办的其他工作完成情况

品管员工作职责 1. 严格执行公司日常规章制度，按时上下班，按照要求着装，佩带厂牌。安排加班时应服从安排，不得无故缺岗。2. 认真做好巡检工作，并做好数据记录。

3. 根据作业指导书、检验标准、厂标、国标、行业标准和客户要求进行检查。

4. 认真做好首件确认工作并做好详细的数据记录。

6 产品出现不良问题及时反映,做好不良品的标识和记录工作,

不可包庇隐瞒。如发现知情不报，情节严重者报部门主管处理。

7. 发现原料存在严重质量问题影响产品性能, 影响产品使用, 应及时退还仓库

8. 对各工段出现的不良做好记录, 要求生产部进行整改, 追踪不良品处理及预防纠正措施改进的结果。

## 品管员工作职责 1 产前准备

qc应提前20分钟上班, 以便做好产前准备。

每周应至少有3次参加班组产前会议宣导品质事项。了解当班生产的产品名称、客户名称、生产数量。

准备好相关的产品图纸、检验标准、作业标准、工艺标准、检验工具（千分尺、游标卡尺、卷尺、电子秤等）、检验报表、抽检计划表和标准色板。

准备供生产线操作人员使用的样品, 包括合格和不合格样品。熟悉掌握产品的品质管控点和常出现的品质问题。

生产领用的物料或前道工序生产的半成品工件的品质状况抽检。2检验作业:

首件检验: 在下列情况下, 品管员应对首5件产品进行全检, 并将检验结果记录在报表上。检验合格后方可允许生产单位量产, 同时合格首件样品须在现场留样, 直至生产完成后同产品进仓。生产设备每天首次开机时; 工模治具安装调试完成后; 设备故障调整后; 人员或材料更换时; 制程异常处理后。巡回检验: 原则上品管员以每1小时10pcs的频率对生产各工序的品质状况进行巡回检验确认, 并将检验结果记录在报表上。

成品抽检：对完成生产待入库的产品，品管员按《抽样计划表》规定抽样检验，并将检验结果记录于《制程抽检记录表》。

库存品抽检：对于部分已经入库的产品，由于存放时间较长，在下道工序使用前须再次抽检成品的品质状况，如有异常必须填写《品质异常联络单》联络生产部门对库存品进行返修。

品管员应追踪责任单位对品质异常的处理情况，并于处理后会同生产人员对处理效果进行验证。

5不良品的管制：为避免不良品与合格品混放、不良品流入下道工序或误取误用，品管员应对不良品进行管制。

至不良品区隔离管制。

如实将确认的废品数量、报废原因及责任人登记于《\_\_\_\_车间废品汇总表》，并于下班后，要求并监督转运工将废品统一转移至废品区。

7 工作交接：品管员应于下班前将当班生产发生的品质问题、生产状况及其它注意事项记录于“工作交接本”，与接班品管进行工作交接，以避免同样品质问题的重复发生。8 报表管理：

品管员应按要求填写检验报表，报表填写应真实，严禁弄虚作假，且应尽量避免涂改，保持报表的清晰易读，并于下班后交检验组长审核。

检验组长应统一将审核后的检验报表于第二天上午9：00前交品管部统计分析。9 设备日常保养的监督：品管员应监督操作人员产前是否按设备保养规定对机台设备进行日常的保养。

10生产过程中，品管员应督促操作人员按操作规范及设备使

用说明进行作业，对工人的违规及野蛮操作，应给予制止并上报处理。

11工件叠放、防护的监督：品管员应监督操作人员按规定轻拿轻放工件，待转运的工件应按规定叠放整齐并进行适当的包装防护，避免工件因操作人员及转运人员野蛮操作造成损坏。

12品管员应监督生产线各工序的操作人员是否按定员定岗规定安排上岗，制止随意调动操作人员岗位（特别是特殊岗位人员）。

13文件的管理：品管员检验过程中使用的依据文件均应为文管中心管控发行的最新版本，盖有红色的“文件发行章”，品管员应对文件进行妥善保管，若有破损或遗失，应及时向文管中心申请补发。

14样板的管理：对于较难用文字说明的品质限度标准，品管员可取样送至品管部，由品管部会同营业部制定标准样板，以供品管员作为检验基准参照。品管员使用的标准样板应有客户代表或品管部经理的确认签名，且在使用期限内。标准样板应妥善保管，若有破损或遗失，应及时向品管部申请补发。

15检测仪器管理：品管员使用的检测仪器须经公司检测室计量员确认符合使用要求，且贴有“合格证”、“准用证”，并在有效期内。品管员在使用过程中，若发现检测仪器失效或损坏，应及时向检测室申请校正或修理。

16量具管理：品管员应加强生产使用量具的管理，按量具清单定期对量具的完好性及有效性进行查核，若发现损坏或失效，应及时报告品管部处理。

品管的职责

职责：

1. 熟悉被检验产品的国家标准. 工艺规程. 技术标准. 了解技术要求。
2. 对自己所负责的检验范围内的各种产品. 严格执行技术要求. 工艺规程等技术标准. 确保产品质量。
3. 对发现的质量问题. 认真研究. 按有关规定处理，及时隔离不良品。
4. 认真填写原始记录及各种统计报表。

权限：

1. 对所负责范围内的检验任务，按有关标准的规定，有权做出检验结论。
2. 对不符合产品要求及有关技术标准规定的产品，有权及时隔离。
3. 有权向主管质量部门和上级主管部门如实反映产品的质量情况。

- 责任：
1. 对经自己所检验并做出检验结论的结果应负责。
  2. 对错. 漏. 误检负责。
  3. 对所负责检验范围带有倾向性的问题或质量事故，不反映. 不汇报. 致使情况进一步恶化负责。

饲料企业品管员岗位职责和工作标准

根据检验规程和检验标准对大宗原料、辅料、成品进行外在质量进行检验，保证入库原料的合格。

对库存原料进行定期监测，保证生产使用原料的合格。

对入厂、卸货和库存发现的不合格原料进行退货、兑用等处理。根据主管下发的生产用配方与中控室配方进行核对，保证配方无误。按照过程质量控制规程对生产各工序进行质量控制，保证半成品和成品质量。

制定不合格品管理办法，对不合格品标识、隔离、评审、处置，对使用情况作好相关记录。

对即将打包的成品进行感官、气味、粒度及包装质量检测。

对库存成品的质量进行定期监测，保证发货成品的质量。

监督出库产品的质量，确保质量。

协助主管对退货产品进行质量鉴定，并做出处理方案。

将原料和成品的质量控制中发现的数据信息进行整理、归纳。

采用恰当的统计分析方法对质量信息进行统计分析，及时提供给主管决策参考；协助对发现的问题制定预防措施，并监督实施和验证。

在原料和产品质量控制中始终要贯穿质量成本意识。

通过工作经验的积累、学习和同行交流提高业务能力。

与原料供应商和养殖户关系的协调。

正丰五金塑胶(惠州)有限公司

品管员工作职责

一、概述

岗位名称：品管员

直接上级：质量过程控制主管

下属岗位：班组长、操作工和设备科科长

量管理规程及工作指令的义务。

3、虚心学习，积极进取，有较强的工作责任感和事业心； 4、坚持原则，廉洁奉公；

5、熟悉本公司产品工艺流程，具备丰富的5s现场管理经验，了解和掌握生产质量管理基本内容。

## 二、工作内容：

1、根据公司制定的检验标准和规定，实施来料检验、过程抽样检验、产品最终检验、对不合格产品进行有效控制等任务。

2、明确质量控制点的各类质量检验标准（ph值、颜色、杂质点种类数量、温度和粒度分布等），掌握各类质量标准的关键控制因素和方法，指导操作工正确操作，实现质量控制标准。

3、对于来料的品质有一定的认识，并能找出相应的质量缺陷，确保不合格产品不转下工序，不流转其他车间。

4、做好不合格产品的标识、隔离、记录和集中及时处理等工作，并有效的分析和改善问题，及时向主管提交不合格品质量分析调查报告。

5、若因领用的前道生产的半成品不良导致品质异常，品管员应及时将异常信息反馈至前道制程，以防前道制程品质问题的延续发生。

6、对于待入库的原料、半成品或成品，品管员按规定进行抽样检验，检验合格的，在入库单、或入库登记表上写明种类、批号和合格字样，并签字。

7、成品出库时，核对发货产品批号和合格标志，核对无误后，

在出库单上签字。

8、按照部门制定的质量统计分析要求和方法，准确的完成部门主管交待的质量统计任务，按要求在质量统计表上记录，上交至部门主管。

9、按照部门主管制定的取样要求和方法进行取样，按规定对样品进行处理分析后，正确分类整理保存样品，并将分析结果记录在相应台账上。

10、正确使用计量器来检验产品质量问题，定期对计量器进行校准、清洁和保养工作。 11、执行部门主管制定的5s现场检查整改计划，确保生产现场干净、整齐、舒适和合理。

12、生产过程中应督促操作人员按操作规范（班报表）及设备使用说明进行作业，检查班报表记录是否规范。对工人的违规及野蛮操作，应给予制止，并上报部门主管处理。

实现新产品质量控制标准的关键控制因素和方法。14、上下班前做好工作交接

15、工作纪律：品管员必须统一穿工作服上班，且工作时间内，不可做与工作无关的事情，不得与他人喧闹、闲聊，应严肃纪律，树立品管员的形象与威信。

16、积极完成上级领导安排的其他临时性工作任务。

### 三、行使权限

1、对生产现场质量问题全面负责监督检查

2、对生产中出现的质量问题进行分析，并提出解决方案，及时上报部门主管处理

- 3、对于半成品或库存品，有权进行抽样检查，并要求返工
- 4、对于不合格的石原料、材料配件、酸碱药剂、包装标识，有权要求整改退换。
- 5、对于生产现场设备、工具、物料和环境脏、乱、差现象，有权要求相关班组按要求整改。

#### 四、参加会议：

- 3、参加部门召开的月度对车间、机修的质量考核会议

#### 五、工作绩效标准

- 4、有关质量记录、报表的整理归档
- 5、公司领导委托交办的其他工作完成情况

## 双汇工作总结篇三

尊敬的各位领导，各位同事，大家好：

### 一、个人简介和竞聘优势

我于2009年9月至2012年6月就读于#####专业，在校期间获得专业奖学金、省级三好学生，国家励志奖学金，并考取了高级食品检验工证书和iso9000内审员证书，毕业后进入##车间工作至今。在车间的工作，对我是一种磨砺，少了浮躁，多了踏实。从学校到金华再到漯河，一路走来，对双汇文化的追随、认同与归属坚定着我前进的脚步。

### 二、对岗位的认识以及以后的工作思路：

我认为品管员要做好以下几点

2、对生产过程中出现的质量问题，进行原因分析，并帮助车间进行改进；

3、对各类产品出入库情况进行监督，保证贮存库按照先进先出的原则执行

4、多排查，多思考，消除质量隐患 若能竞聘成功，我将尽快适应角色转换，以最快的速度掌握岗位必备技能，不断努力，不断学习，在工作中：

首先要按照产品加工工艺标准，以及产品质量检验要求，对产品生产过程中的杂质控制、工艺执行情况进行监督抽查；严格按照《产品加工工艺》《双汇集团抽样操作规程》等部门管理体系文件的要求，从原料肉的解冻修整一直到产品的装箱，全过程进行监督检查。用文件去落实各项工作，以一颗公平正直的心行使好服务、监督的职能。特别是气温升高，一定要把公司制定的安全度夏措施监督执行到位，确保产品质量。

其次，在以上过程中，发现问题是基础，解决问题是关键。不能说是在车间里发现了问题，考核了分数，下了班把问题往交接本上一写就万事大吉了。而是针对生产过程中出现的质量问题，我将及时进行信息反馈，让车间知道存在的问题，自加压力，想方设法去解决问题。同时要急车间之所急，帮助车间分析问题产生的原因，指导车间解决问题，举一反三，并跟踪整改措施的落实情况，坚持不懈、持之以恒。

最后要用数据反映问题，用数据量化问题，要日清日结，及时汇总。

曾记得有一句话：我们的产品质量好，请告诉10个人，不好，请告诉100个人。咱们双汇七万员工背后是他们成百上千万的亲朋好友，我们内部质量监督的严格把控也是对我们双汇产品质量的无声广告、有效宣传。食品质量的最后把关，全在

品质管理员手中，因此，品质管理员的“质量”决定了公司产品的质量，而产品的质量决定了公司的声誉和效益，公司的声誉和效益决定了公司的命运。因此，我深知品管员的责任重大，所以，请相信我能更好的完成和坚守在这个我热爱的同时又神圣的岗位上，以“善意监督，真心服务”的态度，以“铁腕抓质量，铁心保安全的”决心来工作。

谢谢大家，我的竞聘演讲结束，不足之处出请各位领导批评指正！

竞聘人：李晓文 2013年3月7号

## 双汇工作总结篇四

20xx年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20xx年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

销售xxx元，完成目标计划xxx的xxx回笼xxx元，与销售收入比为xxx□

（一）在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重□20xx年该客户完成销售xxx元，而20xx年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售xxx元左右，比年初公司下达的计划xxx相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于xxx□但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大（两客户合计销售xxx□□虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（5）积极参加与新业务的开拓。上半年经过努力，成功开拓

了两个客户（江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司），有望在下半年成为新的利润增长点。

（6）加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。（如宏丰厂，华盛厂等）

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强；
- 2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；
- 3、压库工作效果不明显；
- 4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；
- 6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

## 双汇工作总结篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

能在这里和大家一起探讨工作、总结经验，使我感到非常荣幸。20xx年7月1日x好家园与x升超市合并。20xx年9月20日，因工作需要，我从非食区调到生鲜区任部门负责人。经营方式的不同，让我有了很大的压力，但在超市领导的正确领导

下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名负责人的职责，圆满完成了各项任务，得到领导的肯定和同事们的的好评。在负责x市店生鲜部期间运转良好，在同事们的团结和努力下，使生鲜区的销售有了明显的改善。

促销计划。对成功的开业奠定了坚实的基础。并使我x市店生鲜部在开业第一天销售达到145378.60元，销售毛利11864.91元，销售占比31.26%的好成绩。近两个月见习主管工作，让我看到了美好家园充满激情与挑战的团队，以及诚实做人、精明做事、勤奋工作、追求美好的企业文化精神。作为见习主管的我，很多时候也很茫然，但总能在困难之时得到领导和同事的支持和帮助，使我收获很大，感触很深。

生鲜实现销售xxx万元，增长幅度为xxx%□实现毛利xxxx万多元，同比增长xxx万多元，增幅xx%□在非常困难的局面下取得这个成绩与美好家园认真贯彻集团公司“廉洁、高效、优质、低成本”的工作方针是分不开的。如何确保生鲜区持续良好的发展，如何在更加激烈的市场竞争和新的竞争力不断分流客源的情况下，巩固基础，保持可持续发展，我们围绕工作方针主要做了以下几件事：

- 1、调整品牌结构和经营方式，新引进南北干货（果脯、蜜饯、水产干货、干花、炖料）形成卖场新的增长点。挖掘成长期商品，保证了低温奶制品的持续高增长；欧亚、来思尔、海子（云南本地著名品牌）双汇、思念、三全、龙凤等强势商品的引进优化了卖场品牌形象。

- 2、季节性商品及时调整陈列布局。季节性商品采取卖场装饰主通道堆头摆放，顾客在浓浓的季节商品包围下让顾客感受到季节的变化。对于散米、鸡蛋、速冻汤圆、水饺制品的陈列布局及时调整满足了消费者的购买需求。

- 1、加大商品的监管力度，降低商场的一些额外损耗。加强员

工培训，并让员工清楚收货的注意事项，退货的注意事项，对保质期定期检查，对不能退换的临期商品及时反馈，并采取一些补救措施。

我们目前的主要工作是等学习标准门店的商品经营和管理，主要学习内容包括：

（1）、加强零售理论知识的学习，不断提高为广大顾客服务的意识；努力钻研零售专业知识，不断提高服务的技能。

（2）学习商品的进货及陈列管理，维护、管理好超市职责区域，做到商品新鲜、品种齐全、质量可靠、价格合理。

（3）学习制订进货计划，以及商品的退货和报损的检查。

在培训中我们要学的最重要就是商品管理，包括商品的陈列管理，促销管理，价格管理等。所以我们必须保持归零心态，从自身开始，从头干起，从各方面加强自己。做为见习主管来说，我认为应从几方面提升自己：首先，不断加强自身的学习，努力提高工管理能力。其次，发挥表率作用，身先士卒。最后，坚持原则，按要求办事。

一个多月，虽然在工作中取得了一定的成绩，但还存在着很多不足，我不希望这些方面制约了我个人的发展和工作上的开拓创新，所以需进一步的努力学习实践。首先是零售理论知识学习还不够。由于整天在卖场工作，忽视了个人的理论学习，另外在学习上还欠缺多问，导致我们对零售专业程度掌握进度慢。其次是工作中有时急躁情绪克服不够。偶尔时间任务重，要求标准高，有时急于完成工作任务，抱怨、急躁等现象有所表现，表现出心态调整还不够完整，希望逐渐改变这些现状。

接下来，我希望秉承“合力同心，共创辉煌”的核心价值观，在食品主管和组长的带领下，积极学习相关方面的管理工作，

使自己逐渐走向成功：

(1) 商品陈列管理，包括生鲜商品的陈列和非生鲜商品的陈列，主要加强学习货架商品、端架商品和堆头商品的陈列标准和陈列方法。

(2) 商品订退货流程管理，包括订货流程管理和退货流程管理，尤其期望了解电脑自动订货流程，以及手工制单退货流程知识。

(3) 超市营运基本管理，包括如何树立合力超市天天低价的价格形象，如何树立合力超市丰富新鲜的环境形象，如何树立“始于需求，止于需求”的社区形象，以及熟悉超市相关的营运管理指标。

做好营销文章，积极扩销创利。在营销部的大力支持下，超市着手实施八月十五中秋节，十一黄金周的大型活动和各双休日及常规节日的自主性营销活动及针对各竞争势力的对抗性营销活动。

1：通过严格食品质价管理，不满意就退换的售后和频繁的员工技能培训确保了服务优质；通过完善商品陈列，优化卖场布局，烘托节日气氛确保了购物环境好；通过安全隐患的自查自改，完善防损体系确保了卖场安全经营；通过严格的绩效考核和三工考核确保了分配合理，员工收入好。

2：狠抓精细化管理工作。超市经历了连续几年的高增长，大刀阔斧的蛮劲和精耕细作相比，后者成效更为突出。我们通过晨会组织全员学习《细节决定成败》，从思想上给员工灌输精细化管理意识。要销售更要管好库存周转，今年全年未出现一起恶性库存事件。要优质营销企化案，更要不折不扣的执行队伍，每次营销活动，我们将工作内容明确细分到人，保证了营销活动效果。要建章立制，更要有严格的检查督办体系，各柜组长、文员递交的月度工作计划均由卖场人事助

理理顺督办，保证了各项工作的按时完成。生鲜商品、联营商品一样做单品管理、单品促销是生鲜和百文两课别销售增长的主要原因。通过供应商主要单品、品牌的'计划考核等精细措施，为压缩调整提供了淘汰依据。