

最新采购员述职报告 采购员工作述职报告 (优质9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

采购员述职报告篇一

在20xx年，因为市场形势剧变，市场产出严重缩水，收款周期比较长，采购部的工作经历了比较严峻的挑战，一方面项目成本控制的严格实行要求我们尽量降低采购成本，另一方面公司收款周期的延长要求我们采购部在采购支付上要尽量延长帐期，争取更多的优惠条件，总体说来□20xx年采购部遇到了一定的困难和挑战。

但在公司领导的正确指引和大力支持下，我们能够较好的完成全年项目采购任务，按公司规定支付相关款项，做到成本控制有力，供应渠道畅通，在保证公司项目正常实施的同时，维护了公司建立的采购物流渠道，维护了公司的美誉度和信誉度。现将我的工作详细汇报如下：

(一) 采购部分

1、严格按照公司询价、核价、采购管理制度，严格控制采购成本，保质保量完成项目采购任务，全年完成采购项目共计330万元，保证了公司项目实施的正常进行。重点采购的大项目有：健桥证券x营业部ups□发电机设备；健桥证券丹阳营业部建设项目所需设备□xxxx日常设备供应□x省农行小型机以及附属设备；银河证券x集中交易所需设备；健桥证券广域网项目以及xxx设备供应等采购任务。

2、努力学习，不断提高业务技能，征询产品信息，完成新项目的设备采购，在20xx年，我们接洽一些比较新的项目，如健桥证券x营业部发电机项目以及x农行的小型机项目，还有健桥证券丹阳营业部建设项目设计的防雷防静电等设备采购，项目品种十分丰富和复杂，好多设备都是我们以前没有接触过的，这对我们的采购工作提出了一定的挑战，在总公司帮助下，我们经过积极的努力，全面完成了这些项目的采购，保证了项目正常实施，同时锻炼了我的能力拓宽了我的知识面，对后期的工作十分有意义。

3、不断拓宽采购渠道，征询采购信息和最新设备信息，为市场提供产品信息和支持。采购的工作和市场业务工作关联十分紧密，在20xx年，我们根据公司的经营计划和市场部的业务拓展计划，积极拓宽了采购渠道，同时，定期为市场部提供产品信息，保证市场部工作的正常开展，取得了市场部的好评。

4、在项目采购上尽量争取价格优惠和较长的帐期，严格控制款项支付，保证了公司的正常运营，这是我们去年工作中的重心，因为应收款任务比较艰巨，所以应付款这块控制比较严格，这对我们来说真是巨大的挑战和锻炼，通过我们和供应商的良好沟通和多年关系的积累，付款的控制做的比较好。

5、根据公司的需要，参与部分市场业务工作，取得一定的好成绩，在20xx年，我直接负责xxx的日常设备采购和供应，从商务谈判、到供货以及后期收款等能较好的完成，取得客户的一直好评。同时还参与x交行的设备采购项目的商务谈判工作，取得了项目的成功。

（二）协助公司完成的其它工作

在20xx年，我协助公司主要完成应收款工作，主要是xxx的应收款工作，在过去的一年里，我收回欠款200万元，同时协助

公司开展大项目的收款工作，经过我们的努力，收回欠款1000多万元，较好的完成了公司的. 应收款指标。

1、技术水平还需提高，尤其是对产品的具体配置和关键性能指标的理解还要提高，目前，产品的品种越来越丰富，分类也越来越细，采购工作对技术的依赖越来越大，所以提高基本技术能力，对今后的工作具有十分重要的意义。这也是我今后努力的方向。

2、和市场部、工程部门的沟通还需加强和提高，今后要逐步加强和市场部以及工程部门的沟通，严格控制采购供货时间和采购周期，保证项目的供货的科学合理，争取更低的成本。

3、加强对客户需求的理解，寻求更多的渠道，为客户解决问题，这也是我今后努力的方向。

以上就是我20xx年主要完成的工作情况，有成绩也有不足，在公司上市的大好时机鼓励下，我一定会努力学习，不断提高业务水平和综合技能，为公司的发展作出应有的贡献！

文档为doc格式

采购员述职报告篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

时光荏苒[]20xx年立刻就要结束了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。在部门领导和同事的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，对待工作精益求精，较为圆满的完成了自己所承担的各项工作任务，在工作上取得了必须成果。回顾过去的七个月现将工作学习状况总结如下：

- 1、制定采购计划：根据厂内生产年度生产计划、季度生产计划及月度计划陆续开展采购计划的制定。执行采购计划时依据库房现存量、生产计划及供应商供货周期拟定好采购物料计划安排。
- 2、拟定采购合同：采购计划做好后发给相应供应商双方盖章生效合同生成，双方需严格按照采购合同执行采购计划。
- 3、做好跟催工作：定期跟踪供应商生产进度，掌握重要物料到货时间安排，平时根据库存状况及生产任务的调整及时安排好供应商优先生产所需物资更好地做好跟催工作。
- 4、物料到货验收：认真仔细核对来厂物料的规格型号数量，打印相应到货单交由质监部门检验，经检验合格入库，不合格物品整齐有序码放到不合格品库。
- 5、与供应商协调沟通：生产过程中出现的产品质量问题及不合格品及时与供应商协调解决维修及退换货处理。
- 6、整理付款：定期与供应商做好对账工作，产品规格型号、数量、价格及结账状况都应一一查看，严禁出现错账漏帐和重复付账的情况。

各部门领导批示的请购单（无领导签字的请购单一律不予采购），按照请购单根据所请购产品的规格型号进行网络供应商筛选或直接出车去市场筛选购买。购买前做好充足的. 询价比价及产品质量、交货周期和服务配合度比较，经过缜密筛查选取物美价廉的优良供应商，采购商品回厂后需质检的产品交由质监部门进行检验，合格后请购人员方可领取使用。

物料出现不合格品时偶尔出现未能及时放入不合格品库区，时间久了容易出现找不到相应批次的退货物品，直接影响对账状况。

20xx年是充实的一年，也是收获的一年。透过一年的学习工作，我在采购工作中，学习到了丰富的采购经验。同时我也在努力的提高自己的知识和经验。我深知一个公司的发展离不开每一个同事的努力，新的一年我们要为公司的发展多做贡献。同时期望公司的发展越来越好。

采购员述职报告篇三

生鲜自采从企业集团采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜企业集团采购流程和企业集团采购技巧当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来到蔬菜批发市场做调研主要了解蔬菜批发市场的'企业集团采购流程、市场变化规律和商品交易流程等夜间调研完批发市场行情后白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析回头再在一起做交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、企业集团采购技巧及交易流程掌握了以后公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品为后来自采正式启动打下基础。20_年x月x日生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从企业集团采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是20_年的春节了春节前2个星期在公司领导的大力帮助下从外地市场企业集团采购大量的水果和蔬菜储存在仓库为春节期间备足了货源，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种

齐全、货量丰满、客流耸动极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，20_年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜企业集团采购、加工、配送等人员的专业知识业务流程等各方面都有了很大的提升。

二、流程的健全完善和专业知识的学习

20_年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、企业集团采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、企业集团采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力……都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后生鲜企业集团采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

三、工作中的不足和今后发展方向

通过一年的运作生鲜企业集团采购人员虽然取得了较大的进步但还有许多地方需要继续完善和加强：

- 1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。
- 2、优化商品品项提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。
- 3、加强损耗控制降低企业集团采购运营成本严格控制企业集

团采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流
程来操作将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗就等于多
为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，20_年要对部分联营商进行优化，
引进实力较强的联营商和供应商实行联营加自采模式，通过
联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的
加强真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌
年企业文化的宣传力度提升金色华联品牌影响力和综合竞争
力。

采购员工作述职报告 篇4

采购员述职报告篇四

采购员转正述职报告我于20xx年xx月xx日开始到公司上班，
从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队
中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总
结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，
多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，
较好的融入到了我们的这个团队中。

二、帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分
类整理，为以后的工作提供便利。

并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚
在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带
新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教

给xx□教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的'成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的'手工库存明细账（外部）。

七、接手运费的登记工作。

由于开始时未交待明白，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。

由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一

致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。

要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且要注意单据的性质（是送货单还是入库单还是库与库之间的送货单，只列单据号不易区分），单据的情况（做废或改单）现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

采购员述职报告篇五

在江苏威陵家具有限公司工作已经一年有余，我有幸见证了我司从刚刚开始筹建，海量家具的试用学习，租厂房试生产，新厂房的使用的全过程，公司的迅猛发展一直是我工作的动力，我一直认为在这里我可以学有所用，有较大的发展空间。我一直坚信付出终有回报，不是拿多少工资做多少活，而是你做多少活所有人都在看，也有很多流言蜚语，最终得到领导的肯定，提拔我为采购带班班长，我感觉我需更加努力的工作，回报领导对我的肯定。

在这一年里，我基本完成或协助完成了公司的生产任务。如：

采购计划有效的管理；价格表的更新；采购制度的制定与有效的执行；初步建立供应商管理机制；采购成本的有效控制；做好采购的5r原则。同时我们也面临了一些困难，如因工业基础薄弱，缝纫直立棉成本一直居高不下，路途较远不利于供应商的管理；本地供应商还存在物料到位不及时的情况；有时候在生产过程中，偶尔会发现部分物料没有跟踪好，在物料跟踪上我们有待提高；物流的运输成本偏高。在工作中我遇到很多难题，不过我相信，通过我的努力，一定可以把工作做好。

通过一年生产运行，我发现本部门存在的一些不足，我将做好以下几项工作，提高采购的工作质量：

首先、建立完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物料满足规定要求。

其次、要求每个采购员需尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物料采购和质量负全面责任，还需做好采购的前期审核工作。

第三、不断开辟建立新的物料供应渠道，寻找物美价廉并及时的物料和服务。在新的供应商采购计算减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物料供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第四、采购计划的有效管理对企业的采购计划进行制定和管理，为企业及时准确的采购计划和执行路线。采购计划包括定期采购计划（如周、月度、季度）。通过对制造令的分解，编制采购计划，将企业的采购需求变为直接的采购任务，保证采购任务的及时完成。

第五，加强采购订单的管理，以采购单为源头，对从供应商确认订单、发货、到货、检验、入库等采购订单流转的各个

环节进行准确的跟踪，实现全过程管理。通过有效实际的物料跟踪，在整个过程中，可以实现对所采购物料的状态及时了解（如：供应商生产进度，送货途中，是否检验，是否入库，库存量）。

第六，定期向公司汇报本部门周，月统计工作，并提出好的建议。积极按期索取生产部门的生产计划，并积极组织落实跟踪。

第七，我们公司的采购还是停留在交易管理，简单购买，大量的时间花费在询价、议价、各种审批、付款申请、结算申请、情况说明、订单制作等等工作上面；随着对前期大量订单的经验总结和汇总以及管理技能的提高，我意识到供应链管理的重要性，同时，根据自身的业务量分析（abc法），整个采购的要求，合理分配自身的资源，开展多个专项采购管理。为以后策略性采购及供应链管理打下基础。

随着公司业务量的增长，生产任务越来越重，我越来越觉得个人的能力要提高的地方还有很多，我坚信付出终有回报，没有解决不了的难题。请领导放心，采购班一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟部门一起帮领导分忧，采购班做好2xxx年下半年采购计划管理，加强采购订单的管理，尽全力完成领导交付的各种任务，为公司的发展贡献自己应尽的力量！

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

采购员述职报告篇六

在x家具有限公司工作已经一年有余，我有幸见证了我司从刚开始的筹建，海量家具的试用学习，租厂房试生产，新厂房的使用的全过程，公司的迅猛发展一直是我工作的动力，我一直认为在这里我可以学有所用，有较大的发展空间。我一直坚信付出终有回报，不是拿多少工资做多少活，而是你做多少活所有人都在看，也有很多流言蜚语，最终得到领导的肯定，提拔我为采购带班班长，我感觉我需更加努力的工作，回报领导对我的肯定。

在这一年里，我基本完成或协助完成了公司的生产任务。如：采购计划有效的管理；价格表的更新；采购制度的制定与有效的执行；初步建立供应商管理机制；采购成本的有效控制；做好采购的5r原则。同时我们也面临了一些困难，如因工业基础薄弱，缝纫直立棉成本一直居高不下，路途较远不利于供应商的管理；本地供应商还存在物料到位不及时的情况；有时候在生产过程中，偶尔会发现部分物料没有跟踪好，在物料跟踪上我们有待提高；物流的运输成本偏高。在工作中我遇到很多难题，不过我相信，通过我的努力，一定可以把工作做好。

通过一年生产运行，我发现本部门存在的一些不足，我将做好以下几项工作，提高采购的工作质量：

首先、建立完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物料满足规定要求。

其次、要求每个采购员需尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物料采购和质量负全面责任，还需做好采购的前期审核工作。

第三、不断开辟建立新的物料供应渠道，寻找物美价廉并及

时的物料和服务。在新的供应商采购计算减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物料供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第四、采购计划的有效管理对企业的采购计划进行制定和管理，为企业及时准确的采购计划和执行路线。采购计划包括定期采购计划（如周、月度、季度）。通过对制造令的分解，编制采购计划，将企业的采购需求变为直接的采购任务，保证采购任务的及时完成。

第五，加强采购订单的管理，以采购单为源头，对从供应商确认订单、发货、到货、检验、入库等采购订单流转的各个环节进行准确的跟踪，实现全过程管理。通过有效实际的物料跟踪，在整个过程中，可以实现对所采购物料的状态及时了解（如：供应商生产进度，送货途中，是否检验，是否入库，库存量）。

第六，定期向公司汇报本部门周，月统计工作，并提出好的建议。积极按期索取生产部门的生产计划，并积极组织落实跟踪。

第七，我们公司的采购还是停留在交易管理，简单购买，大量的时间花费在询价、议价、各种审批、付款申请、结算申请、情况说明、订单制作等等工作上面；随着对前期大量订单的经验总结和汇总以及管理技能的提高，我意识到供应商管理的重要性，同时，根据自身的业务量分析（abc法），整个采购的要求，合理分配自身的资源，开展多个专项采购管理。为以后策略性采购及供应链管理打下基础。

随着公司业务量的增长，生产任务越来越重，我越来越觉得个人的能力要提高的地方还有很多，我坚信付出终有回报，没有解决不了的难题。请领导放心，采购班一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟部门一起帮领导分忧，采购班做好2年下半年采购计划管理，加强采购订单的管理，尽全力完成领

导交付的各种任务，为公司的发展贡献自己应尽的力量！

采购员述职报告篇七

时光如梭，转眼即将告别20_年，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

一、积极开展工作，力求业务能力不断提高

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生产任务。另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

二、严格要求自己，摒弃工作中的不足

虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。今年面对的最大压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的不断努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20_年的最后一页，步入新的一年，面对国际、国内经济形势公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，

刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

采购员工作述职报告 篇3

采购员述职报告篇八

时间总是在悄无声息中流逝，不知不觉间，来到公司已有一年多时间了，感谢公司长久以来对我的信任和栽培！在领导的关心和培养下在供销部工作，主要从事公司外加工石墨化、石墨块、备品备件、钢材、办公用品等采购工作，在供给的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经历教训，感谢公司给了我成长的空间，也感谢领导给我的关心和帮助。

现本人将20xx年来的学习工作情况简述如下：

1、石墨化外加工方面，从调查市场价格、跟厂家商讨价格、到合同签订、原料的来货、来料检验、货物的核对、以及往来账目的记录总述今年石墨化外加工2000多吨，现预留焙烧品还有40吨，石墨品50吨。

3、内务的整理方面，接听；接待来访人员，负责部门的合同、供给及客户重要信息的整理报关工作，做好办公室档案搜集、整理工作，负责部门公文、信件、邮件、的分送，负责件的收发工作，负责发票的入库，登记工作，负责合同的评审工作，按照公司印章管理规定，保管使用合同章，并对其负责。

经过一年多的工作学习，我也发现了自己在很多方面还存在着缺乏，离一个称职的采购员还有差距，主要表达在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟。

在参加工作的这一年多中，有时候深化的体会到，只要多付出一些，工作就会优化一些，我将认真学习各项采购技巧，做好明年工作，努力使工作效率全面进入一个新程度，为公司的开展做出更大更多的奉献。

采购员述职报告篇九

首先感谢各位领导各位同事一年来对我工作上支持和生活上的帮助，我来xxxxx采供部整整一年了，我从一个原本一脸稚气的学生也成长为这个优秀团队中与大家同舟共济的一员，这段人生经历给我留下了美好的回忆。和大家公事我体会到了团队意识的重要性，部门的领导在工作和生活中都给予了我足够的宽容，在处理日常工作和生活方面领导处事的态度和胸怀也给予我很多人生的启发，我感到人生的充实。

配件的采购，做好售后服务的有力保障，让自己从下单到收料，每个细节都经手，熟悉每个供应商及供货方式，掌握计划进行中的每一条变化的信息，抢抓零部件的保障与及时交货，做到每批次到货物料协同质量员验收以及办理入库，严把交货质量关对于问题产品与供应商和第三方物流的协商处理，对于紧急事情的自我判断力和认知能力也有所提高。熟悉供应商给予配件采购的商务政策，严格掌控各个供应商零部件的销售价格根据政策对于计划的调整从而降低采购成本。在利用业余时间学习采购业务流程和采购合同的条款完善，记录日常工作中遇到的问题不定时的总结不足和经验。

20xx年已经成为往事，在接下来的一年里我将会更加认真严谨的配合各位同事做好工作。