

2023年配送公司工作总结(模板7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？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。

配送公司工作总结篇一

20xx年，我局在市局和县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实省、市质量会议精神，按照《20xx年质量兴省战略推进工程方案》和《河南省质量技术监督局20xx年企业服务工作实施意见》的要求，切实履行质量技术监督局服务企业职能，开拓创新、扎实工作，圆满完成了质量兴县和服务企业工作目标任务，促进了全县产品质量水平的进一步提高。

为贯彻省局质量工作会议精神，按照《20xx年质量兴省战略推进工程方案》和《河南省质量技术监督局20xx年企业服务工作实施意见》的要求，积极开展质量兴县和服务企业的工作。

一是以科学发展观为指导，着力培养壮大金刚石微粉加工这一先导产业，引导企业在质量、环境等方面与国际接轨，帮助企业建立健全标准化、质量管理体系，加快认证步伐，提升了其市场竞争力。二是着力推进高成长性产业做大做强。帮助有关企业，制定名牌战略，引导和鼓励企业增强自主创新能力，提高产品质量和管理水平。三是服务中小企业发展。组织技术人员上门服务，帮助企业解决质量管理问题，指导企业加强质量管理基础工作，消灭无标准生产，完善质保体系，提高企业核心竞争力。三是建设省级金刚石微粉研发中心为依托，为企业发展提供技术服务。我县省级金刚石微粉研发中心即将竣工，这将解决相关企业技术力量薄、产品质量检验设备简陋、欠缺这一实际问题，积极主动的帮助企业把好检验关，维护了企业和消费者的合法权益。

（一）加强领导，全方位服务产业集聚区

柘城县产业集聚区，是省政府确定的全省首批175家产业集聚区之一。我局立足我县经济社会发展大局，充分发挥职能和技术优势，把服务产业集聚区作为促进经济发展的切入点，做到“五个到位”“五个服务”。“五个到位”，一是领导到位。成立由局长任组长的服务产业集聚区领导小组，加强对产业集聚区的服务和协调。二是目标考核到位。把服务产业集聚区工作纳入各股室目标考核，细化量化服务内容，使股室都明确各自的服务目标。三是服务意识到位。出台了《服务产业集聚区发展方案》，明确服务对象和内容，强化股室人员对服务企业的责任感，形成为产业集聚区倾情服务的氛围。四是服务措施到位。通过对产业集聚区企业摸底调查，找准服务的切入点，采取“一对一”帮扶，帮助企业从标准、计量、质量管理、特种设备安全检验检测等基础工作入手，提高企业综合管理水平，加快品牌培育步伐，推动名牌产品创建。五是服务效果到位。通过定期走访、回访、召开座谈会等形式，掌握企业需求及工作人员服务企业中存在的主要问题，及时调整工作思路及工作方法，转变服务方式，提高服务效果，使服务工作走向常态化。“五个服务”。一是“全程式服务”，从企业立项开始，积极介入，主动跟进，全程参与，帮助企业在产前、产中、产后提供全方位服务，扶持企业做大做强。二是“保姆式服务”。对集聚区企业需要质监部门办理的有关事项，指定专人服务，帮助办理，提高办事的质量和效能。三是“跟踪式服务”。对产业集聚区企业优先受理，一站式接受、一次性告知、一条龙服务。实行服务承诺制、限时办结制、首问负责制和责任追究制。四是“综合式服务”。对重点项目，由主管领导带队，帮助企业现场办理标准备案、计量检定、特种设备安装、电子监管代码、质量体系认证、争创名牌、采用国际标准等项目，保证在规定的时限内提前办理完毕。五是“零距离服务”。深入开展对产业集聚区97家企业走访咨询服务活动，与企业零距离接触，面对面座谈，直接沟通交流，真正把企业的困难和问题在一线得到解决。近日，局主要领导带领有关股室8人到

产业集聚区各企业征求意见和建议，并发放120份企业需求征求意见卡，主要内容有质量、计量、标准化、名牌发展战略、特种设备使用、技术培训、检验检测、技术咨询等十一项服务内容。

（二）以质量兴县为契机，积极为金刚石微粉及制品企业服务

我县的金刚石微粉产品出口东南亚、北美和非洲，微粉产量、出口量分别占全国总量的70%、46%以上，是国内最大的金刚石微粉及制品生产基地和经销市场。但产品链条短，技术含量低，产品附加值低成为企业发展的“瓶颈”。王清华局长了解到这一情况后，亲自带领局党组一班人，深入到每一家金刚石微粉企业进行实地调研，对企业的发展状况，产品质量及目前困扰企业发展问题等情况，并指导企业拉大产业链条，做好服务工作。柘城县鸿翔超硬材料有限公司是一家生产玻璃钻头及玻璃磨轮的产品出口企业，该公司生产的产品70%的要出口到国外，目前市场前景很好，签订的订单远远不能如期完成。困扰企业发展的主要问题是无标准化厂房，针对这一情况，王局长多次与县政府主要领导沟通、协调，最终在县工业园区为企业配置了2个标准化厂房，为企业的发展奠定了坚实的基础。

（一）开展品牌创优活动。

在以王清华为局长、党组书记的质监局党组，立足现实，卓远未来，积极对我县有一定条件的企业进行大力帮助，督促企业快速发展，确定了河南省王贡酒业有限公司、商丘金平安面业有限公司、河南省白师傅清真食品有限公司、河南中肥肥业有限公司等4家企业为名牌产品、优质产品培育企业。通过实施名牌战略和品牌创优活动，提升了县域产品核心竞争力，增强了企业的品牌意识。

（二）开展了“质监邀您看企业，食品安全大家行”活动。

通过邀请县人大代表、政协委员、企业代表、消费者代表等社会知名人士，与企业老板面对面交流，使企业真正意识到落实企业主体责任的责任感、使命感、紧迫感，同时也督促企业认真按照要求生产出合格的产品，确保食品安全。在企业，代表们仔细查看了原材料采购、生产加工、产品包装、出厂检验、成品储存等各个环节的质量控制措施，不时提出相关问题，都得到企业负责人一一解答。代表们表示，通过这次参观，对食品生产加工有了一个清晰直观的印象，有效消除了之前对食品质量安全的重重顾虑，并进一步增强了对我市食品安全的信心。商丘金平安面业有限公司等企业紧紧围绕“质量安全重于泰山”这一主题，组织开展了丰富多彩的活动，如技工专业培训、质量安全知识竞赛等。并结合企业实际，制定活动方案，积极推进质量兴企、名牌创建战略和先进质量管理方法的推广等工作，提高质量管理水平。通过扎实开展“质监邀您看企业，食品安全大家行”活动，增强了企业质量安全意识、质量诚信意识和社会责任意识，使“质量是企业生命”的理念成为企业领导和员工的核心价值观，进一步推动企业又好又快发展。

（三）推动质量兴市、质量兴县工作顺利开展。

通过“千企百家质量行”活动的开展，使企业的管理更上一步，为企业的发展打下了良好的基础。通过活动的开展，推进了我县的质量兴县战略工作的开展，督促了企业质量安全主体责任意识的提升，营造了良好的社会氛围。目前，我县有1家企业成功组织申报“市长质量奖”，4家企业准备申请“县长质量奖”，有16家企业纳入“市长质量奖”、“县长质量奖”的培育企业。

（四）深入开展企业质量信用体系评价工作。

为进一步规范市场经济秩序，引导企业“讲诚信、重质量”，促进我县经济又好又快发展，我局开展了企业质量信用体系建设工作，目前，我局已接受2家企业申请，进行质量信用a

等评价工作。

（五）组织开展食品安全进企业活动。为做好该项活动，我局集中开展全县食品生产加工企业专项执法检查，重点是企业的环境卫生、食品添加剂使用和产品出厂检验及进货查验等方面，促使企业持续保证生产必备条件。共检查食品生产企业23家，填写《食品生产加工企业现场巡查记录》27份，下达《监督检查整改意见书》12份，立案查处3起标识不符案件，涉案货值金额1.2余万元，封存4家无证纯净水生产企业设备，并在电视台公开曝光。全县选择2家食品生产加工小作坊作为帮扶对象，指导和帮助其完善了生产条件，达到保障食品安全的基本要求；同时，发送宣传资料、制作宣传板报等，将《食品安全法》知识送进企业，进一步提高企业员工的食品安全意识。

（六）开展计量检定活动，保障计量准确度。

食品质量及有毒有害物质的有效检测需要以计量器具的准确测量作为基础。为保障食品质量、有毒有害物质检测用计量器具的准确可靠，我局免费为企业检测食品用计量器具开展检定或校准服务，保证用于食品质量特别是有毒有害物质检测仪器仪表的计量准确。我局对食品企业使用的天平、恒温箱、玻璃器具100余台等计量器具按周期进行检定。开展检定医用计量器具活动，保障医疗安全。为保障人民群众身体健康，我局出动检定人员50余人次，检定了25家医疗单位再用的医用ct机、x光机、血压计、心电图机□b超等强检医用计量器具130余台。

1、我县工业基础相对薄弱，工业化水平、城市化水平和城乡居民收入偏低，经济总量小，严重地制约着我县经济社会的发展。

2、我县产品质量、工程质量、服务质量和质量管理总体水平不高，产品等级率偏低，国家监督抽查合格率不高，市场假

冒伪劣商品时有发生，部分企业质量意识淡薄、法制观念不高，有些工程及产品仍有安全与质量问题。

3、我县企业有95%的企业是家庭作坊式经营，生产规模小、科技含量低、资源消耗高、产品附加值低、市场竞争力不强，产业链条短，产品的衍生产品利用率低等。

4、部分单位及领导对质量兴县工作重视不够。有个别单位认为质量兴县工作就是质监局的工作，县政府及县质量兴县领导小组下发的文件形同虚设，并没有认真按照文件要求开展质量兴县工作。以上这些问题制约着我县质量兴县、质量兴市各项工作的开展，也加大了我局为企业服务的难度。

1、加强质量标准体系培训力度。下一步我局将提请县质量兴县领导小组定期召开各成员单位的联席会议，解决企业生产过程中的实际问题，做到有计划，有步骤，有落实，开创性的开展质量兴县和为企业服务工作。积极引导生产规模较大、标准化基础较好的企业做好质量标准体系。

2、做好我县国家级农业标准化（胡芹）示范区的建设工作。对示范区的产前、产中、产后实施全过程的标准化管埋，采取多种形式做好标准宣贯、组织指导农民按技术标准进行标准化生产。

3、加强质量管理，确保食品安全。严格实施食品生产市场准入制度，强化发证后的日常监管；加大食品质量监督抽查力度，坚决打击制售假冒伪劣食品的不法行为；强化食品生产加工企业质量主体责任。加强质量管理，加强行业自律，把好原料进厂验证关、生产过程控制关、出厂产品检验关、进货查证验收关、销售产品质量关。

4、积极扶持名牌产品，实施名牌战略。充分发挥名牌效应，帮助名牌产品企业做大做强。按照“扶优扶强”的原则，鼓励名牌产品和知名企业实施“走出去”战略，不断提高名牌

对经济的拉动作用，发挥名牌效应。

5、大力推进“质量兴企”工作。要充分发挥质量兴县工作的主体作用，大力开展“质量兴企”工作。企业是“质量兴县”的主体，所以我局要积极帮助企业增强竞争意识、风险意识和质量安全意识，帮助企业积极研究、开拓市场，主动接受企业、社会和政府的监督，努力提高为企业服务质量。

6、加大质量兴县和为企业服务的宣传工作。质量兴县工作是全社会共同参与的工作，只有人人参与，才能形成合力，共同推动质量兴县工作的开展。将以新闻媒体、互联网络等为平台，大力宣传质量兴县工作。通过举办质量兴企座谈会，开展质量服务咨询活动等活动，全方位开展为企业服务的宣传工作。

质量兴县工作是一项持续推动、不断完善、与时俱进的社会工程。我们将坚持不懈地认真组织实施质量兴县、质量兴市工作，加大对企业服务力度，努力推动我县质量工作不断争创新优势，开创新局面，实现新发展。

配送公司工作总结篇二

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。

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。

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。

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。

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。

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，一年如一日，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，一年来，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。

配送公司工作总结篇三

二是和各部门的沟通还需加强和提高；

三是部分工作不够细致，不够深入；

四是创造性的工作思路还不是很多。

年度的工作计划目标：

- 1、仓储管理作业流程达到标准化要求。
- 2、库容库貌、现场管理符合5s标准。
- 3、强化仓管员专业知识水平、岗位技能达到中级（结合岗位绩效考核，应知应会程度）。
- 4、专注时间管理。分拣、复核、出库、配送时间控制在30分钟之内。
- 5、库存数据的核算进入实施阶段，完成基础数据的收集、整理、汇总、上报，为公司经营提供必要的决策依据。
- 6、仓库定位为效率年，效益年。将仓库作业成本核算纳入绩效考核，细化进、销、存系统中仓库的工作量，向管理、效率要效益。
- 7、增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑，建

立有效沟通、商务礼仪执行标准。

经过了一年的考验与磨练，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的是对公司心存感激。在新的一年里，我将立足本部门，配合好其他部门，完成各部门的生产任务。同时服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，克服不足，以更高的标准严格要求自己，争取做得更好。

配送公司工作总结篇四

也许在很多人的眼中我所干的只是个简单机械的工作开车，是啊，当几年前我手握方向盘的那一刻我也是这样想的，但随着时间的流逝，随着我对这项工作的进一步了解，我对司机这一行有了更深的认识，同时也渐渐爱上了这项工作，暗下决心，无论是过去、现在还将来，都要好好的干下去，为领导服务，为同志们服务，为国税事业服务。

思想是行动的先导，思想上有了方向，行动上就有了坐标。上班以来，我一直没有放松对自身思想的严格要求。我自学了马列主义，思想，理论，*****同志“三个代表”讲话。每天坚持收看新闻联播，焦点访谈，与国家保持同呼吸，共命运。同时积极参加分局组织的各项理论学习，在每年年初分局组织的思想整顿活动中，我都积极参预其中，学理论，找差距，定措施，进一步加强对自身思想的锤炼。

虽然我干的是司机这一行，但我清楚的认识到现在如今高速发展的信息化时代，如不时时学习，刻刻充电，就会被社会淘汰。在这方面我从没放松过对自己的要求。97年，我就通过成人高考上了函授大专，系统学习了基础会计，国家税收，财务管理，成本会计，审计学等专业知识，上学期间我给自己订了学习计划，无论工作再忙，回家再晚，我都督促自己

严格按计划学习，不敢有丝毫懈怠。通过这几年的学习，和自己比我感到有进步，有提高，但还远远不够，不足以适应现代税收“科技加管理”的需要，我一定会更好严格要求自己，使自己不断提高。

算起来开车也有好多年了，熟悉的朋友常劝我早点改行，说毕竟开车不是能干一辈子。可我个人认为，革命分工不同，在这里我也能发光。在平时的工作中，无论春夏秋冬，无论刮风下雨，我都做到接送准时；无论是分局的领导还是普通干部，平时还是节假日，只要是工作需要，加班加点毫无怨言；无论是哪位领导，我都兢兢业业、始终如一。我说：干好本职，就是对开发区国税工作最大的贡献，把同志们安安全全的送达目的地，就是我最大的愿望。

在工作中我始终把安全放在首位，去年底，我已安全行车92万公里。随着车辆管理的逐步规范，车辆的'费用消耗逐步收缩。为了更好的保证车辆的安全、正常使用，我想千方设百计的在节约上下功夫。在车辆的保养上，通过自学和多方请教，我掌握了大量的基础保养知识，对一般技术含量不高的保养，从来都是自己动手。对进修理厂的维修，修理费都要“斤斤计较”地讨价还价，尽可能为单位节省开支。常常有维修部的老板同我商量，多开一点费用，给我好处，每次都被我一口回绝。每一次的过桥和停车，我都是尽量的节省，如停车的时候，如果附近的停车场收费，我放下乘客后，宁可自己多走几步路，也要省下停车费。车上配套使用的物品，如夏天的凉坐垫，冬天的沙发套，擦车的拖把等，我都仔细的收藏，别人用两年的，我可以有五六年。

分局车辆的油料使用是大家普遍关心的焦点问题。在如何更好的使用油料方面，我和后勤的同志想了很多的办法，制定了许多制度。一次，分局有位干部找我想要十升汽油加到摩托车里，被我婉言拒绝了，该同志十分不满，逢人就说我的不是，我都是一笑了之。

这几年来，我付出了很多，也得到了很多，连续5年被评为先进，多次获得优秀公务员称号，4次受到嘉奖的表彰，这要感谢分局领导和同志们对我的肯定，我以后的工作中，我将一如既往的把工作做好，请领导和同志们监督。

配送公司工作总结篇五

本文目录

1. 2018配送工作总结
2. 5月卷烟配送工作总结
3. 烟草配送中心上半年工作总结
4. 教材配送工作总结

本文由小编辑收集整理，这是一篇关于乡镇卷烟配送年终工作总结，欢迎浏览借鉴！

一、分管辖区的基本情况

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。

二、全心全意的服务于零售户农村卷烟零售户分布疏散，资金有限，经营能力不强，经营随意性大。

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帮助解决，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。

2018配送工作总结（2） | 返回目录

一、分管辖区的基本情况我自

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。

二、全心全意的服务于零售户农村卷烟零售户分布疏散,资金有限,经营能力不强,经营随意性大。

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。

今年九月份，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。

2018配送工作总结（3） | 返回目录

一、主要做法

（一）完善机制，做到“四个到位”，不断强化目标管理抓安全

1、组织机构到位。今年上半年，为进一步提升配送中心安全管理水平，建立了配送中心主任为安全生产的一级管理者，分管安全管理工作的副主任为安全生产的二级管理者，各部门负责人为安全生产的三级管理者，基层员工为安全生产的四级管理员的安全管理网络，完善安全管理机构。

2、安全意识到位。配送中心始终高度重视安全工作，并将该项工作和他各项工作同规划、同布置、同落实、同考核。认真落实《安全生产法》、《湖北省消防条例》等相关法律法规。上半年来，召开了多次以抓安全稳定工作为主题的办公会，贯彻落实国家局、省局电视电话会议精神，对各项工作进行具体的研究和部署，为全面确保安全生产奠定了良好的思想基础。

3、责任分解到位。为了强化落实安全责任，配送中心按照“分级管理、分线负责”的原则，积极推行安全生产责任制及“一岗双责”制度。按照“142”体系建设的要求，重新梳理了各岗位安全职责，进一步明确安全责任。同时，我们在年初与全员签订了xx年安全责任书份，缴纳风险金万元，担保金万元，切实形成了层层分解，一级保一级的安全责任网，促使全员参与安全管理。

4、考核兑现到位。为进一步完善安全目标考核机制，年初，我们针对不同职能部门和各岗位的安全职责，突出针对性、约束性和可操作性，修订完善了配送中心各部门、各岗位安全工作考核细则，并将其列入考核与评比中予以兑现。基本形成了月度有检查、有考核，年度有评比、有表彰机制，做到了安全目标考核的系统化。

（二）精心组织，开展“三项活动”，不断加强安全教育培训促安全

1、积极开展优秀车组评选活动。我们坚持把优秀车组评选活动作为一项基础性工作来抓，特别是把安全工作作为优秀车组评选的重要指标。通过树立典型，表彰先进，充分调动各车组的安全争先意识。根据《配送中心优秀车组评选办法》，我们每季度开展一次优秀车组评选活动，截至目前，累计表彰人次，取得了较好效果。

2、积极开展安全专项整治活动。一是广泛动员、统一思想。

把安全专项整治行动作为一项重要工作抓实、抓好。同时，指定专人及时向市局上报整治工作情况；二是严格落实，齐抓共管。建立各部门联动机制，落实中高度事故隐患督办制度；三是全面总结，及时上报。对专项整治工作中发现的问题，进行全面整改，并工作过程进行全面总结，确保行动取得实效。

3、积极开展安全生产月活动。一是统一部署，按照市局《黄石市烟草商业系统xx年“安全生产月”活动实施方案》，召开专题会议落实活动要求，保证“安全生产月”正常开展。二是精心组织、广泛开展宣传教育活动。组织全体干部职工学习《湖北省消防条例》，充分利用led显示屏，广泛开展《安全生产月》宣传，提高员工的安全防范意识。三是认真组织检查，注重隐患整改。以开展“安全生产月”活动为契机，对车辆、办公区、仓库等重点部位进行一次安全大检查。

（三）立足实际，抓好“两项建设”，不断夯实安全管理基础防安全

1、抓好安全文化建设。根据省局“以文化促安全，以安全促发展”的安全文化理念，我单位积极探索安全文化建设，主要抓了以下几个方面：一是积极推行7s现场管理。通过运用科学的管理方法，促使全员把安全工作从小处做起，从自我做起；二是积极推行安全目视化管理。上半年，我单位制作“有电危险”、“库区禁止吸烟”、“您已进入监控区域”等安全警示牌块，营造了实时的、全覆盖的安全警示网络；三是抓好安全动态宣传。我们在大院安装了led显示屏，每周为全体员工发送安全提示短信，使全体员工随时都能了解各类安全动态和天气信息，让安全宣传“动”起来。四是编写了安全教育短片，让安全警示教育“活”起来，起到了良好效果。

2、抓好安防设施建设。“宁愿笑着花钱买安全，决不哭着花钱买教训！”这是我单位一班人形成的共识，配送中心用于

安全整治的资金也得到了市局的大力支持。今年来，配送中心在安防设施建设上主要做到：一是落实安防设施管理责任，根据实际需要，配备各类安防设施；二是加强安防设施的日常维护保养、检测、新增、更换，做到专人负责，定期检查，确保安全设施有效运行。今年以来，我们及时更换了灭火器药粉个，更新消防水带条，维修安全视频监控和红外报警系统次，确保安防设施状态良好。

（四）勤查细改，突出“三个重点”，不断排查安全隐患保安全

2、重点抓好车辆交通安全。今年以来，我们坚持动态与静态治理相结合、白天与夜间检查相结合、与交警协作相结合的原则，重点整治驾驶员违章驾驶、酒后驾驶等行为，提醒驾驶员要自觉遵守交通法规。特别是“酒驾入罪”自5月1日实施以来，我单位将酒驾纳入一票否决，购置了酒精测试仪，开展酒驾专项治理工作。同时，我们还充分利用gps系统，全面监管车辆运行状况，加强车辆维修保养，切实确保行车安全。

3、重点抓好安全隐患整改。我们以坚持开展安全检查、自查、整改制度的落实为有效抓手，对查出问题能解决的当场解决，不能当场解决的，下发安全检查隐患整改通知书，并规定了整改期限，到时进行复查，并认真做好相关记录，由此形成了检查--整改--再检查--再整改的pdca循环模式。上半年以来，开展各项安全检查共次，查出隐患处，整改安全隐患处，真正做到了事故隐患不遗留、事故苗头不放过，消除了生产中存在的不安全因素，切实保证了我单位生产安全的良好局面。

二、存在的问题

上半年以来，配送中心安全工作保持平稳态势，但目前的安全形势依然严峻。通过总结，存在六个方面的问题。

（三）基础安防设施存在薄弱环节，如发电机功率与实际需求不匹配，监控系统老化、故障率偏高，今年主要通过抓好维修保养，确保正常运行。同时，认真收集相关资料，做好明年安防系统预算编制工作。

三、xx年下半年安全生产工作思路

下半年，我单位将继续坚持“安全第一”的方针，强化安全生产管理和监督，建立安全生产长效机制，全面实现安全责任目标。为此，我们将突出“四抓”做好安全生产工作。

一是抓基层基础。按照“重基层、打基础、强监管”的工作思路，完善安全管理制度和基础台帐，健全监管网络、完善安防设施，充分发挥安全监管职能，筑牢安全生产第一防线。

二是抓隐患治理。切实加强和解决安全生产薄弱环节和突出问题，突出抓好重点部位的隐患排查治理工作。坚持隐患排查治理活动常态化，针对安全生产工作的新情况、新问题，及时完善监管办法，落实监管措施，做到日日普遍排查，每周重点排查，真正把事故隐患消灭在萌芽状态。

三是抓重点防范。突出抓好重点时段、重大节日和重点区域的安全监管，强化防范。重点是落实安全监管责任，强化隐患排查，落实整改措施，及时消除安全隐患，确保安全。当前要重点抓好高温季节道路交通、消防火灾和汛期防洪及雷电、大风等灾害防范工作。要加强与气象部门的联系，及时掌握汛情预测预报，及时发布预警信息，加强应急保障工作，确保安全度汛。

四是抓宣传教育。加强警示教育，增强全员安全意识。不断深入开展安全文化建设，形成人人重视安全、关注安全、防范事故的良好氛围。

知识点一：客户比我们更专业：

xx年1月份接收到客户的订单，当时由于时间很紧张，接到客户订单以后就开始处理，在不断与客户接触的过程中，我也学会了很多东西。刚开始做回告信息，客户要求每天必须与其沟通订单的进展情况，与对方经办人接触的前两次心里压力特别大，每次接到电话对方就脾气很大。但是客户是我们的衣食父母，我们必须微笑面对。我提醒自己，一定细心细心再细心，慢慢的客户也知道我很认真，就开始教我如何把事情做的更好。

在与对方经办人接触的过程中，她告诉我很多她们以往的经验以及工作中会出现的问题和解决办法，我看到了对方高效率和高标准的工作方式。我开始向客户虚心请教，也想办法让自己的工作做到更好，不为对方添麻烦，遇到问题及时与对方沟通。后来对方经办人也几次夸我们的工作做的好，比第一次的进步很大，我心里很高兴。

并且在此过程中，对方老师告诉我很多她们以往的经验总结。她说：你们现在是没有经验，这次比上次进步很大。我听到老师说这话的时候就在想：我们每次做完一件事情也应该记录下来我们的经验和教训，这样以后的人再来做同一件事情的时候就会节省很多时间，少走很多弯路。能遇到这么高要求的客户对我们来说也是意见很棒的事情，我们从客户的身上看到了什么才是专业，我们要不断的向我们的客户以及周围的每一个人学习，这样才能为客户提供更专业的服务。

知识点二：标准化流程制度的重要性：

在建立客户资料的过程中，由于是王经理的客户并且着急出单，我就直接做了简易的客户资料，导致出单时未能体现此客户是现款提货，结果导致储运人员直接发货。客户未交书款就将货物从我库房取走，这是一个严重的漏洞。在以后的工作中一定要按照流程制度行事，若流程制度不完善的环节，

在发现问题后及时总结并制定出成文的流程，这样一步一步的完善制度。工作中严格遵照流程，任何人不得例外。

任何备注都应该体现在书面的文上：不能根据口头传递信息，尤其是在公司快速发展的过程中，业务员会越来越多，客户也会急剧增加。在这样的形式下，更应该严格按照流程行事，越是忙的时候越应该按照流程做事。不应该为了省时间而省去流程，这样反而会浪费更多的时间。

因此我们应该把平常工作中发现的问题积累下来，逐渐的总结成文，慢慢的就可以制作成我们的工作手册了，这样也就形成了我们的标准化流程制度也就应用而生了。

知识点三：提前量：

在春季的教材配送过程中，我们针对ao客户的订单特点采取了集中报订，集中回告，集中采购的工作方式。当时是因为ao有一定的到货期限，所以我们把他们的订单作为第一位，结果这种集中的工作方法效果很好。

经过这一季，我们也清楚地看到了这样的工作方法不仅可以提高工作效率还可以节省时间及采购成本。任何事情都应该把预期提前，这样才可以超额完成任务，这次的订单处理也得到了对方客户的好评。

总结春季的工作，我们部门的同事也都深有同感得出一个体会：以后订单处理都可以采取ao订单处理方式，在接收订单后第一时间把订单传到出版社确认信息后，集中回告客户，这样不仅不会有遗漏的回告，还可以节省很多重复劳作。不再向原来一样一个客户一个客户的去接收订单——报订——回告，这样中间会延续很长时间，如果像处理ao订单一样，我们就可以批量的处理订单。一个供应商集中确认一次信息，而不再是每个客户的订单都要确认一次。

订单处理过程中，要集中批量处理，这样就可以让我们的工作更高效，更轻松，这样也会给自己留出一定的提前量，把工作提前完成。

配送公司工作总结篇六

随着市场经济的发展，买方市场的形成，采购作为产业链的一大重要环节，成为了推动企业发展的重要组成部分，为了更好的帮助企业降低采购成本，我不断加强对各方面的学习，强化自身素质提升，从多方面了解各物资市场行情，并结合企业文件，国家政策从中提升自己的能力，并认真贯彻“务实高效、开拓进取、脚踏实地、敢为人先、勇于拼搏”的金源理念，围绕“一针见血、立地成佛”的工作方针，并对采购知识与技巧、谈判技巧等多方面进行了认真学习，提升自己的素质，为更好的落实采购工作，打下了坚实的基础。

物资采购工作有许多环节和准备工作，是一个系统的运作过程，而我企业是矿业企业，需要采购的物品多为爆破物品，及一些较大的物资和化学药品，这些东西在市场价格混乱的今天，其价格更加不容易掌握，我为了更好的降低企业采购成本，我坚持“知己知彼，百战百胜”的原则，对供应商的实力、产品性能、市场背景，等多方面着手了解分析。运用“见风使舵”的采购策略，从大局观出发全面分析供应商，并从中选取最有利于企业的一家，并与各供应商保持较好的联系，将每一家供应商都作为可能合作对象，建立采购信息渠道，构建采购系统网络，为每一次的采购工作打下基础，以确保每一次的采购物资以最低成本最好质量购进。

我严格物资采购管理制度，紧紧围绕“保生产、保供应、降成本”的目标，理顺采购管理程序，真正实现阳光采购。同时，认真学习物资采购管理制度，并贯彻落实到采购工作的全过程，进一步规范采购程序。在实施采购过程中，严把供应商资质关、采购评审关、合同签订关，主动接受各方的监

督。同时，我加强与部门同事的团结。团结就是力量，部内干部职工分工不分家，心往一处想，劲往一处使，做到大事经常议，小事随时碰，竭尽全力做好物资采购供应工作。

通过不断地认真学习，使我认识到了党风廉政建设的重要性和紧迫性，作为一名采购人员，我在日常工作、学习、生活当中，严格要求自己。加强自我约束，要求自己努力做到：按守则自律，上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的采购人员。在考虑问题、处理事情当中，不求索取，讲求奉献，珍惜企业给予的工作。我认真查找和解决影响自身工作的突出问题，为社会、为企业做好自己的工作，为深化企业的改革、促进企业的稳定、推进企业的发展自觉贡献力量。我能按照廉政责任制的要求，坚持廉洁自律，率先垂范，严格执行上级党委关于党风廉政建设的各项规定，牢固树立廉政勤政意识，时时处处严格要求自己，时刻做到“自重、自省、自警、自励”。生活上、工作上坚持做到艰苦朴素、勤俭节约，不讲排场，不挥霍浪费。我还经常听党课进行廉政主题教育，“以案为鉴”、做到警钟常敲，筑起思想上防腐拒变的心里防线。

全球经济服务遭遇阻碍，欧洲债务危机阴云挥之不去，主要国家经济数据喜忧参半，经济增长放缓。在这个形式险峻的时机，我国的经济却面临着机遇和挑战。国家的经济增长的内动力依然较强，经济仍具备实现平稳快速增长的有利条件。但是我们也应看到，经济运行仍然面临许多困难因素，一些长期性的矛盾和问题还需要通过深层次的改革和调整来加以解决。为了促进企业进一步发展，我努力加强自身工作能力，为企业从基建转为技产贡献自己的一份力。

一是开辟低价位资源，为保障生产和降低成本打下坚实基础。要保障正常生产，对我来说，一要稳定货源，二要降低采购成本。我对此项工作十分重视，精心部署，细心安排，从开辟低价位资源，既保证了的正常生产，又降低采购成本，取

得良好的经济效益。

二是在低价位时储备采购，。我20xx年看准时机，报企业批准在低价位时储备采购，。原计划储备采购，在我与供应商的努力沟通协调下，以元采购到，为企业节约元资金。

三是为圆满完成采购任务，我四处调查，寻找合适物资采购资源。记得曾经有一次，遇到阴雨天气，路面很滑，而我要去的地方比较远，在路途中，多次出现危险，但是为了保证完成任务，我没有退缩，迎难而上，最终完成了的采购工作。

今年，我共完成采购多少台、多少部、多少个、多少台、多少个、多少个，签订采购合同份，圆满完成了上级下达的目标任务，得到了上级领导的肯定和同事们的赞许。

孔子曰：吾日三省吾身。通过半年多的学习和实践锻炼，自己的理论水平、思想素质和工作能力有了很大提高。但我深知距上级的要求还有很大差距，通过对这一年来工作的总结，我深入挖掘在思想观念、工作定位、工作方式方法、工作作风等方面存在着“四个不够”，一是钻研理论缺乏恒心，在理论上的学用结合不够，在学教结合实际上不紧密，在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够；二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够；三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑；四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

随着世界经济一体化的加快，国内经济正越来越多地打上世界经济的烙印。因此，要求物资供应从业人员也要善于用世界眼光来看待问题。在企业快速开发新技术的同时，对物资供应工作提出了新的要求和更大的挑战。我要继续加强学习，掌握做好采购工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展

的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为企业的发展，做出我应有的贡献。

一是开发智力支持，随着企业的发展，对物资的需求出现了“新、精、快”的特点，对物资的指标越来越精，与生产工作的衔接越来越快，而单靠现有的思维开展工作已显得不足，所以，我将不断整合可以利用资源，加强创新思维，发展纵向思维，将采购工作的科技含量提升起来。

二是增强信息渠道，采购工作的重点之一，就是价格战，要打好价格战，则需要更加强大的价格信息系统，为此，我将不断发展信息渠道，及时了解掌握市场行情，以信息换取利益。

三是加强谈判能力，我企业不同与一般的生产企业，我将从企业需求的特殊性及对所需物资积累的丰富知识，供应商这三方面着手提升自己的谈判能力，把握未来的方向，以业绩实现自我的价值。

四是加强廉政建设，干净做事。我将结合企业各项制度规定与工作纪律，加强廉政建设，坚决抵制社会上的不正之风与腐败行为，确保自己清正廉洁，干净做事，不辜负企业的重托和希望。

思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我将继续发扬成绩、克服不足、立足本岗，勤勉尽责，来回报大家的信任，我将同大家携手并肩，为企业的发展做出应有的贡献！

配送公司工作总结篇七

1、刚开始采购是我深刻的认识到采购这个行业的复杂性，当我慢慢的分解开它时，是我体会到运营物品这个行业采购的简单之处；对要采购的物品细心的分析，在做信价比。不要

乱，要理清重点，一样一样的攻破每一个采购难关。

2、跟现场，是我深刻的体会到协调、配合，成品保护。当不同的物品及材料进场前，要即使的和有关部门做好协调与沟通。物品及材料进场后做好成品保护要互相配合。

3、付尾款，是我感到一个公司资金的支配，就是公司的命脉。

1、在我刚做采购员时，忙乱中没有定下心态来更好历练自己。是自己的心智没有极限的提升。

2、是我没有更好的把合同商务条款完善好，是物品与材料到现场比较凌乱，不能有序的进行。更没有研究好付款方式，当物品与材料到场后，供应商紧跟着追尾款；是自己压力比较大，也造成公司财务压力加大。

1、我须注重采购职业道德，品行端正。

2、定期汇总所进的采购资料，协助部门经理、财会进行采购材料成本核算。

3、不迟到、不早退。在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平。

4、所购大宗材料必须要求供应商提供合格证明，严禁购进质量不合格材料，同时监控材料使用状况，控制不合理材料的采购与浪费的情况发生。

5、加强与使用材料部门的联系，尤其是按时、按质、按量控制好所需的各种材料，确保工程能顺利进行。

6、运营物品与材料采购供应渠道，进行供应商的择优、品质选择，进行新供应商的开发工作。

7、要控制物品及材料入库的数量与质量，能准确无误分配好

材料运送到所需工地，做好材料的存放、堆码管理工作。

8、在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

9、要做好供应商的选择、评议工作，对长期使用的物品及材料建立牢固、可靠的供应关系，并不断挖掘新的供应商，以保证物品及材料供应的不间断性。在我做采购员的时间里，首先感谢公司领导的培养；再感王总和朱总的信任、耐心指导，细心的帮助；再次感谢财务的所有同事正确的指引；最后感谢公司所有同事的支持。我会再接再厉，做好工作。我对我们公司现场材料购买评出两个优秀供货商，所有消防管件供货商：龚林、砂子供货商：朱正义，他们两家供货单位特别诚信，对于我们公司带来了很大的帮助。

这一年以来，理论学习和把理论转化为实际知识，是我收获的主要财富。同时从在校学生向社会劳动人员的角色转变，这一过程中收获的经验、教训，也是本人的收获。但各方面的不足依然存在。如施工现场解决问题的能力，协调、管理方法上的不足等这些自己本职工作所必须的能力，还要加倍努力锻炼。至于内业方面，对于材料计划、成本控制、商务分析、技术方案等，基本上是没有接触过，希望能在以后地工作中，在做好自己的本职工作之余，努力向身边各位同事请教学习，争取做一名综合型管理人员，为项目的建设自己的一份力量。

在我刚做采购员时，忙乱中没有定下心态来更好励炼自己。是自己的心智没有极限的提升。是我没有更好的把合同商务条款完善好，是物品与材料到现场比较凌乱，不能有序的进行。更没有研究好付款方式，当物品与材料到场后，供应商紧跟着追尾款；是自己压力比较大，也造成公司财务压力加大。