

# 从事配送工作总结 配送稽查工作总结 (优质6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 从事配送工作总结 配送稽查工作总结篇一

为了更好地适应食、药监工作的新形势和岗位要求，结合实际工作，认真学习掌握“一法两条”和《药品监督行政处罚程序规定》、《药品监督行政执法文书规范》《食品安全法》《食品安全法实施条例》、《餐饮服务许可管理办法》、《餐饮服务食品安全监督管理办法》等相关法律、法规知识，坚持理论联系实际，把所学的法律条款准确运用到实际监督检查工作中，坚持边学边做，在工作实践中，不断巩固和丰富业务知识。执法先要懂法，只有认真地学好法律法规，才能扎实地开展工作，才能切实做到依法行政。面对这一全新的工作领域，我认真学习食品，药品监督法律法规等专业知识，用法律法规来武装自己。努力提高自己的行政执法和依法办事能力。

一年来，本人以高度的责任感和事业心，发扬艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神，自觉服从组织和领导的安排，努力做好局领导分配的各项工作，积极参与食品，化妆品、药品、医疗器械等市场监管工作，为促进各项工作的发展，做出了一定的力量。较好地完成了上级交办的各项工作任务。

在工作和学习中，严格要求自己，坚持勤俭节约，认真履行党风廉政建设和纠风工作目标责任，端正工作态度，改进工作作风，没有发生利用工作之便徇私舞弊的现象。在工作中，

对前来办事的群众，以礼待人，热情服务，避免发生“四难”现象。

1、政治和业务学习抓的不够。主要精力针对于实际工作，对政治和业务学习的重视不够。

2、业务水平和执法能力待于不断提高。虽然狠抓业务学习，认真学习掌握“一法两条”和《药品监督行政处罚程序规定》、《药品监督行政执法文书规范》，《餐饮服务食品安全操作规范》《食品安全法》等有关知识，但与实际工作的要求仍有一定差距，需要继续加强学习。

在今后的工作中，本人进一步做出努力，抓好政治和业务学习，认真学习党的十六届三中全会精神，不断提高政治理论和法律知识，努力适应新的工作岗位，实践“三个代表”重要思想，为促进xxx食品药品监督管理局各项工作和人民群众用药安全有效，做出个人的一份力量。

## 从事配送工作总结 配送稽查工作总结篇二

回望以往的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

### 一、部门发展与建设

人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说

无疑是最大的强心剂。过去，大家可能对“人力资源”这个词感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。

## 二、档案管理

对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况；填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提供准确的信息。

## 三、劳动合同

负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

## 四、考勤工作

结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹性化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，造成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。今后人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。

## 从事配送工作总结 配送稽查工作总结篇三

### 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醒服务。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理压力特别大，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。

## 从事配送工作总结 配送稽查工作总结篇四

上半年，在省、市农业主管部门的大力支持和精心指导下，全区上下认真贯彻落实中央、省、市农业农村工作会议精神，加快发展优势特色农业产业，深入推进现代农业园区建设，着力提升农业科技水平，不断强化各项服务措施，高起点定位，快节奏推进，全方位落实，全区蔬菜产业持续稳定发展。

### （一）日常工作顺利完成

1. 基地建设 上半年全区蔬菜种植面积达14万亩，占全年规划面积50%。其中，种植商品蔬菜10万亩、越冬蔬菜9万亩，建蔬菜标准化生产示范基地8万亩，其中核心示范片2万亩。
2. 技术培训 完成技术培训20000人次，发放技术手册 5000本，推广蔬菜新品种15个，新技术5个。
3. 病虫害防治 上半年由于风调雨顺，总体病虫害源基数低，未形成大面积危害，蔬菜病虫害统防统治率达100%。
4. 蔬菜信息检测 今年上半年蔬菜丰产又丰收，莴笋、白菜、萝卜、菠菜、马铃薯等产量、价格一路向好。前期莴笋出地价1.6元每公斤，目前马铃薯均价在1.6元每公斤，甚至高达2元每公斤。
5. 培育新型经营主体 从政策上加大了培育和扶持新型经营主体力度，为新型经营主体提供政策咨询、技术培训指导、市

场信息等服务，支持开展新品种新技术试验示范，如为平溪蔬菜专业合作社提供5种海椒品种进行试验。改善水网路网等基础设施建设条件，如将永才专业合作社纳入农发项目进行申报。

6. 项目推进 目前20xx年粮经复合项目正在努力推进，同时正在申报20xx年粮经复合项目。

## （二）重点工作推进迅速

1. 平溪园区提升改造 包括基础设施建设和科技试验与推广两个方面，投资概算1080万元。目前两家施工方已开工建设，其中连栋温室大棚区已完成平整场地，停车场已进入施工中期，预计10月份全面完工。

2. 院地合作 年初，与省农科院园艺所签订了合作协议，落实了11个合作子项目，包括15个品种，5项新技术，目前正处于试验示范阶段。

3. 冷链物流 该项目占地面积16.369亩，总建筑面积约2100平方米，投入资金459万元，现已建成600平方米初选储存及加工车间、600平方米冷藏库、围墙、场地等附属设施，正在加紧完成电力安装，确保下半年投入使用。

4. 农超对接 与市区农产品批发市场，永隆、810等超市，蜀门市场、东城市场等建立了合作关系，设立了固定蔬菜摊位，并协助金田公司正在抓紧建立蔬菜鲜销直销门店。

5. 农发项目规划申报 成功申报省级财政500万元的农发项目，目前正处于规划实施阶段。

6. 供澳蔬菜基地落实 6月份以来已经落实50个供澳蔬菜基地，目前正在对环境测评和经营主体资质申报。

### （三）特色产业有亮点

1. 魔芋产业 上半年在汪家、小安、文安发展魔芋10000亩，在小安打造了5000亩核桃魔芋套作示范基地。

2. 山葵产业 在曾家、李家新增山葵种植面积2000亩，川葵在朝天已初具规模。

（一）发挥项目效益，改善基地条件。利用“千斤粮万元钱”粮经复合项目、扶持“菜篮子”项目、现代农业标准园创建等项目的实施，不断改善基地基础设施，巩固提升已建蔬菜基地，开辟新建蔬菜基地建设规模。

（二）加快推进农业机械化建设。配合农机管理局大力引进和示范推广适合我区曾家山地形特点、耕作模式要求的，多功能、复合型农业机械。

（三）继续扶持农业经营主体力量。一是健全完善基地乡镇蔬菜专业合作社建设，重点对合作社技术人员、种植大户进行技术培训，提高种植技术水平。开展农资配送、集中苗、生产管理、统防统治、科技推广、农机作业、产品初加工、市场营销等专业化社会化服务。

（四）抓好冷链物流体系建设，拓展市场销售渠道。配合合作社、蔬菜加工企业完善冷库建设，发展预冷、仓储、冷链运输，使其尽早投入使用，拓展蔬菜销售空间，构建现代市场营销网络，发展“农超对接”、直供直销等新型市场营销方式。

## 从事配送工作总结 配送稽查工作总结篇五

学习上，严格要求自己，凭着对专业知识和技能强烈追求，端正工作态度，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他部门、学科的知



识，从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。由于我所学专业离物流行业不相关，从没有放弃学习理论知识和业务知识学习理论的同时，把工作中的实战联系到理论知识上，使理论水\*变得更简单。

工作上，本人自20年7月14日至20年11月4日，一直负责报关申报工作并协助各岗位同事工作。一直在操作中心工作，主要负责资料申报工作和单证客服工作，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握报关申报、仓单统计等业务，成为资料组的全能的资料员。

记得，刚进物流行，为了尽快掌握物流行业业务，我每天都提前一个多小时到岗，除了在工作态度我尽心尽力，在公司组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各类活动以及同事聚会。

1、报关单的申报、打印。

2、报关资料的派发，入仓单的修改、打印，入仓单的资料补充(商品编码及副计量)，工作量的统计录入，经海关审核后的黄单和经补充资料后的绿单的派发。

3、报关单的核销单跟踪签收(由受理状态转为申报状态)，应客户后期办理退税、核销所须打印出报关单、入仓单和出仓单。

4、转关司机本的登记、派发，手册的签收、派发。我主要负责第1方面的工作，期间因工作需要也从事过第3和第4方面的工作。总的来说，第2方面的工作较易出现差错，尤其是入仓单的资料补充方面。由于刚开始经验不足，我在工作过程中

就曾经出现过这些差错。比如：报关单反复重报，开始工作时速度较慢等，总体来看，在为期一年多的资料员岗位工作中，我经过不懈努力取得了一些成绩和进步：熟悉掌握了相关岗位工作的操作程序并积累了一定的经验；对公司的流程有了更为全面更为具体的认识和了解；在工作中锻炼了发现单证问题的警觉性并及时加以解决的能力；认真细致地完成工作任务，协助单证加速流通，尽快。

单证客服员主要负责接收客户递交的报关资料并完成报关资料的初审或填制工作，审核报关资料符合报关单的基本填制要求后，参照业务系统数据，对比无误后进行跟踪，再将单证交付审单员审核；对于报关中出现的任何问题，第一时间与客户进行沟通，迅速解决。在客服工作中，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，这就要求着我不仅要有全面的专业知识和广泛的信息来源，与各部门也要保持紧密的联系。更重要的是传达信息的急时性、准确性。这些从前所学到的也就让我在客服的工作得心应手。于此同时加强与同事间的密切配合、团结协作、彼此之间相互体谅，形成一个团体力量，这样更能提高工作的效率和进度。由于刚到客服工作还有许多业务不够熟悉，从刚开始不敢接客户电话和不能够快速的独立操作，别人急自己更急。现在还在慢慢的熟悉、争取早日的在不用师傅带的情况下独立更好的完成一个优秀客服员的职责。

最后，我想说的是，作为我司的一员，一直秉承小收获多奉献的理念。今后工作的努力方向：发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干；发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立公司的良好形象。

# 从事配送工作总结 配送稽查工作总结篇六

## 一、整理好员工档案

对公司员工的人事档案及其他资料进行搜集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完全性，为保证往后的分析工作提供更正确的信息。因档案内容触及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的守旧意识。协助上级把握人力资源状态；填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借正确的信息。

## 二、劳动合同的管理

负责办理劳动用工及相干手续；到目前为止，劳动合同的签属工作展开的不是特别的顺利，主要由于市场推广部业务职员较散，集中的机会较少，常常都是来往匆匆，导致部份业务职员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

## 三、编制考勤报表

员工考勤是一个难点，公司实行上班刷卡办法已一年半时间了，由于部分员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特地为此题目进行了考勤重申，并与综合管理部技术职员讨论后改善了考勤系统，但因公司很多工作岗位性质的不同，员工工作时间常常需要弹性化管理，还是不能很好的交上使人满意的考勤数据，但为了避免有些员工“夸大其词”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

## 四、行政管理方面

执行各项公司规章制度，处理员工赏罚事宜；对有些员工不遵守公司规章制度，导致工作上出现较大失误或较大错误，人

人力资源部通过周到调查以后，给予了公道公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均熟悉到了本身的错误。

## 五、员工福利方面

今年以来，公司充分斟酌员工的福利，各项福利制度正逐步开始实施。比如以往只有市场推广部职员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现；每个月协助行政部职员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活；斟酌到员工的安全保障题目，公司也已为全部员工购买了\_团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司获得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了鼓励员工的作用。

## 六、促销员管理方面

进行促销职员的管理工作。今年人力资源部接手促销职员的管理工作，通过资料搜集分析，发现固然制定了相应的管理制度，但是发现很多市场并没有严格依照制度来执行，随便性较强，职员增长率太高。促销职员是\_市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理燃眉之急。下一季度计划尽快重新制定促销职员管理制度，并严格依照规章制度办事。控制好职员的增长速度及进步整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

## 七、招聘方面

协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、搜集和汇总应聘资料、安排口试职员、跟踪落实口试职员的情况等；帮助建立积极的员工关系，调和员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动；另外，在部分领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相干的人事制度进行

了修改工作，使其更加人性化，公道化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来说下一步重要应当在认真工作之余加强学习，不断进步本身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。今后人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年工作计划，用实际的工作业绩来讲话。