

2023年卷烟物流配送工作总结(优秀5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

卷烟物流配送工作总结篇一

作总结

为抓好我县打击涉烟违法犯罪工作，进一步整顿和规范卷烟市场秩序，严厉打击制售假冒卷烟和走私烟违法犯罪活动，继续规范我县“两烟”流通秩序，维护我县“两烟”持续、稳定、健康、和谐发展，巩固打假打私工作取得的成果，确保我县卷烟市场的稳定，围绕抓工作重点不放松的原则，根据《xx市人民政府打击涉烟违法犯罪目标责任书》的要求，在市委、政府领导下，严格依照xx市烟草专卖局的安排部署，紧紧围绕县打击涉烟违法犯罪工作办公室的安排，依托本县各职能部门的支持和配合，在全县范围内开展打击涉烟违法犯罪工作，现就2011年度年打假打私工作开展情况总结汇报如下：

- 1 烟违法犯罪工作领导小组的领导下，成立了xx县整顿和规范“两烟”市场秩序综合执法领导小组，切实加强对我县整顿和规范“两烟”市场秩序和打击涉烟违法犯罪工作的领导。我县综合执法小组由烟草专卖局、工商局、公安局，技术监督局等部门组成并明确了各职能部门的职责。县人民政府与各乡镇签订了《2011年打击涉烟违法犯罪工作目标责任书》。年初的打假打私会上县人民政府副县长（县打假打私工作领导小组组长）就2011年打假打私工作作了安排、部署

和具体分工。会后，各乡镇与所辖行政村签订了《2011年打击涉烟违法犯罪工作目标责任书》，形成了机构健全、责权明确的工作新局面。为烟草专卖执法、打击涉烟违法犯罪奠定了信息、人员、机构、制度等基础保障。

2011年在县打击涉烟违法犯罪工作领导小组的领导下，

2 与各执法部门通力协作配合，全年市场检查共出动执法人员2032人次，出动检查车辆 464辆次，查处涉烟案件 23起（其中：未在当地烟草批发企业进货案件 10起、无证运输案件11起、销售非法生产的烟草专卖品案件1起、无证经营案件1起，）；涉案卷烟 条支，（其中：真品卷烟条、假冒伪劣卷烟29条）案值 .50 元。上缴罚没款.45元；移交工商处理无证经营案件1起，罚款元，没收非法所得元。移交公安机关涉烟案件4起，批捕4人，判刑1人，取保候审1人；其中两起（一起法院认定案值未达到追刑标准、一起无法认定当事人）退回进行行政处罚；一起判刑1人、取保候审1人；另一起公安机关正在办理当中。2011年所有查获的涉烟案件，除移送的1起还未处理、未在当地烟草批发企业进货案件1起撤销立案外，其余21起案件均全部处理终结。

结合xx烟专（2011）29号□xx县烟草专卖局关于印发2011年烟叶收购专卖管理实施方案的通知要求。一是加强省、市边界毗邻地区烟叶收购管理。接壤毗邻地区的专卖管理边界协调。

4 分管副县长（打假打私领导小组组长），八个乡镇的分管领导、县公安局、工商局、文广局、司法局、检察院、技术监督局、县委办□^v^的相关领导及县烟草专卖局专卖人员共39人参加了会议。

卷烟物流配送工作总结篇二

200x年即将过去，新的一年即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，总结一年来工作中的经验、教训，

有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好技术工作，下面分几个方应对一年来的工作进行一下总结：

一、今年的主要工作：

作为安装处的技术员、预算员，我按照公司及安装处的各项规章制度，按时按质地完成施工处的各项经营管理工作。

1. 技术管理：

在过去的一年中，共参加6幢新建工程的图纸会审工作，并及时将会审资料通知施工人员。图纸会审后及时编制施工组织设计及技术交底，并下发至施工人员手中。在施工过程中，多幢新建工程及在建工程又多次按甲方要求对水电暖工程进行了协商变更，由于设计图纸对于满足使用功能上的欠缺，在施工过程中经常发生甲方临时的变更，对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证。

2. 资料管理：

与实际施工日期相吻合，满足资料编制的要求。

3. 预决算编制：

今年共编制预决算xx份，预算造价xxxxxxx元，共审定工程xx幢，决算造价xxxxxxx元，累计审掉xxxxxxx元。

二、具体的工作状况：

今年的技术管理、资料编制、预决算工作主要有以下特点：

1. 工作量大：承担了17幢工程的技术管理及资料编制工作，并及时带给各工程的材料供应计划。

2. 工地位置分散，面广干线长：今年石岛共有2幢住宅楼，崖头西到钢帘线，东至技校，北到橡胶厂，各工地之间相距较远。
3. 工程涉及建设单位、监理单位较多，各工程变更多、监理例会频繁。
4. 与多家建筑公司施工同一小区：在技校学生公寓、盐业住宅楼c#d#钢帘线车间，均与多家建筑公司相邻施工，工作的好坏，不只是个人问题，直接影响到公司的声誉。

在这种状况下，如何做好技术管理及资料编制工作，保证工程施工质量，既让甲方、监理方满意，为公司赢得荣誉，同时又能保证预决算的编审、材料数量的带给，这个问题就摆在了我的面前。

针对这种状况，合理安排好自己的工作，分清主次、抓住重点、兼顾其他。

卷烟物流配送工作总结篇三

我自200*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，是完完全全的农村市场。

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。

卷烟物流配送工作总结篇四

同山西同昌信息技术实业有限公司从初始，就根据it行业的发展特点，制定了公司的短期发展目标和长期的发展规划。到初，公司已经积累了足够的资金、技术、行业以及人力资源优势，为了满足公司以软件研发为核心的公司发展战略，公司高层适时提出了成立企业技术中心的构想，并尽快得以实

施。

随着it行业中网络技术的不断发展和完善，政府和企事业单位对日常业务的网络化和自动化，提出了更高的要求，传统的按照手工作坊式的软件开发业已经完全不能满足计算机软件业的发展需要。软件社会需求量的高速发展和软件开发效率相对缓慢之间的矛盾，用户需求个性化和软件产品通用性之间的矛盾是两对基本矛盾。各行各业都在迫切寻找一种能够为所有的行业管理软件的开发带给基础功能的平台，以便为企业带给更好的业务扩展性和高可维护性的软件产品。

企业技术创新体系建设方面

人力资源部拥有完善的人力资源管理控制程序，根据岗位要求设置人事专员和培训专员，分别负责人员的招聘、甄选及档案管理、绩效考核、培训及薪酬福利等工作，每个方面的管理都有相应的制度来保证人力资源工作的开展。

人员招聘根据各部门用人需求表，依据部门招聘工作流程进行员工的甄选工作，透过实习部门的考核及测评，实现岗位选取人，人选取岗位的用人机制，将适宜的人分配到适宜的岗位上；在绩效考核方面，根据岗位要求的不同，结合部门制定各岗位的绩效考核标准，从员工的德、智、能、勤、绩等方面进行多方位的考核，依据考核结果对员工进行各方面的评审，作为晋升及发放工资的依据；在培训方面，制定了培训制度，根据各部门培训需求表制定培训计划并组织实施，并对培训结果进行考核、跟踪，以期到达真正的培训目的。在薪酬福利方面，制定了薪酬标准，结合绩效考核结果，对员工以多种方式进行激励，使员工在工作中不断成长，提升个人的业务水平及综合素质；在人事档案管理方面，制定了人事资料管理制度，保证员工档案的不泄密，不流失。

卷烟物流配送工作总结篇五

2017年面对经济发展的新常态，销售部门在县局（公司）党组的正确领导下，按照市局（公司）的总体部署，聚焦“转型升级”，稳抓“终端建设”，坚持稳销量、提结构、育品牌、夯基础、精服务、强队伍、严规范，卷烟营销趋稳向好，市场状态规范有序，工作水平全面提高。现将年度工作总结如下：

一、主要指标完成情况

省产烟销售箱，占总销量的，同比增长，位居全市第一；省产烟单箱销售收入20731元，比去年提高774元，同比增加；省产一、二类卷烟销量箱，同比增长71%，省产一类比重达到11%，位居全市第三，省产二类烟比重达到，位居全市第一。

2. 截止11月30日共建成现代卷烟零售终端126户，占客户总数（2306）的，圆满完成了市公司下达的建设目标要求（124）。

二、主要工作做法

（一）着力终端建设，全面打造优质示范店。

1. 宣传先行。首先印制卷烟零售终端建设宣传彩页，通过建成终端效果图展示，结合终端示范店建设意义、建设标准及终端示范店建成优势加强客户对终端示范店的思想认识，带动全县客户积极参与终端建设工作。

2. 全面规划。对全县重点客户进行梳理，选出店面形象好、配合度高的诚信经营客户，对其店内布局进行初步指导，对卷烟陈列区域进行前期规划，引导部分客户加装背柜玻璃隔断、增设陈列区域。

3. 扎实建设。对选定客户发放终端建设物料，并由客户经理

深入店内进行建设，使其卷烟价格规范统一、卷烟陈列生动有序、店面形象全面提升。

4. 完善资料。建立现代终端客户档案，整理成册，做好终端信息录入与分析、终端建设跟踪与评价体系、引入推出机制，贯彻落实终端建设推进要求。

5. 做好维护。制订终端建设考核方案，对建成示范店进行定期检查，落实客户经理日常维护、服务，做到建有所成、落实有效。

（二）着力客户培训，全面落实转型升级。

组织全县重点客户及全体营销人员，立足烟草业转型升级工作，先后通过集中培训和面对面实地培训等方式，共培训了全县重点客户600余人次。通过培训及客户经理面对面的指导，使广大卷烟零售商户进一步消除经营顾虑，灵活掌握推介新品卷烟、卖好省产卷烟等方法，进而全面提升了全县现代卷烟零售客户“懂经营、会算账、育品牌、会推介”的能力，使大家能积极配合开展各类省产烟的宣传促销活动，熟知并能主动热情有针对性地向消费者推介省产重点、细支等品规的特点、卖点及替代品规，积极引导消费。全体干部职工凝心聚力、人人宣讲、处处影响，以重点客户为前沿阵地，以现代终端示范店为标杆，辐射带动全县客户，打好转型升级攻坚战。

（三）着力规范经营，全面坚守生命底线。

1、全面取消虚拟户、空户、代购户。通过客户经理与专卖队员对系统内商户进行全面实地走访、摸排，筛查出虚拟户、空户和代购户共计百余户，通过停户、销户真正做到一户一证，防止卷烟乱码串码，同时提高了卷烟零售许可证的含金量。

2、全面规范客户卷烟零售价格签。卷烟提税顺价后，各地零售商户卷烟价格杂乱，价格无法落实到位。对此，我县要求各辖区客户经理在日常拜访过程中，对辖区内商户卷烟价格签进行定期维护，确保价签规范统一，并要求客户所陈列卷烟全部严格执行卷烟零售指导价进行销售。有效减少商户之间恶性降价现象，提高了客户卷烟销售的利润空间。

3. 全面推广新商盟订货方式。一是选出业务熟练、表达力强的骨干精英深入各辖区，对区域内重点客户集中培训，确保其对新商盟订货平台熟练掌握和使用。二是客户经理利用每天客户拜访时间，对各条线路中拥有新商盟订货条件的客户进行现场教学，手把手现场教授操作步骤，确保绝大多数客户真正实现自主订货。三是拍摄新商盟订货流程，制作成订货教学小视频，在微信公众号等交流平台中发放交流，调动广大零售客户学习兴趣，促使更加积极主动的使用新商盟订货平台，确保零售客户真正做到自主订货。

三、存在的问题