

贸易采购个人述职报告总结(精选7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

贸易采购个人述职报告总结篇一

各位领导，各位同事：

大家好！

我的工作主要是负责原盐生产和项目建设所需原材物料及设备配件的采购供应、生活用品用具的采购供应和原盐放销工作三部分。今年以来，个人和供应处的其他同志一道，认真履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作，取得了一定成绩。现将半年来的主要工作情况述职如下：

严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领娶批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购

材料x次，招标采购额xx万元；比价采购xx次，比价采购额xx万元，形成比价效益xx万元，%左右。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时xx元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加xx元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价xx元左右，经过计算，我们只给对方上涨xx元而成交订货。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点(一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务)，我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x月x日

贸易采购个人述职报告总结篇二

下、同事们的配合下，竭忠尽智，呕心沥血，认真地履行了岗位职责□x地完成了采购任务。由于按时按期，保质保量，优化流程，降低成本，因而得到了

领导

的赞赏，厂里的嘉奖，并曾多次获得“先进工作者”荣誉称号。下面我就作一简单

总结

，上报各级

领导

同志。付款。我十分注意优化采购流程，同时认真执行工厂采购管理规定和实施细则，严格按采购计划采购，做到及时、适用。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报帐及时。反馈市场价格和有关信息。在熟悉和掌握市场行情的情况下，我按“质优、价廉”的原则货比三家，择优采购。我不仅合理安排采购顺序，对紧缺物资和需要长途采购的原料提前安排采购计划，及时购进。而且注意合理降低物资积压和采购成本。

只要能降低成本，不管是哪个环节，我都会认真研究，并与同事商讨办法，千方百计降低成本。我发货时遵循少量多次的原则，在不影响销售的前提下，尽量充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式进行，从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，也间接性地降低成本。当其他同事及时将市场价格信息传递给我后，我便在与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低库存成本。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低工厂不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票。

我主要是通过竞标方式选择供货渠道，从而严把采购质量关。物资采购时我选择样品供使用部门审核定样。购进大宗物资均须附有质保书和售后服务合同。我还积极协助有关部门妥善解决使用过程中会出现的问题。

采购单执行、到货接收、检验入库后，我加强与验收、保管人员的协作，并

提供

有效的物品保管方法，以防止物品保管不妥而受损失。价值的供应商处采购。坚持以诚信作为工作和行为的基础。

规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象。不断提高自己在采购工作的作业流程上的知识。在交易中采用和坚持良好的商业准则等。 和生产的
要求还有很大差距，具体表现在：

(1)、在

思想

上观念老旧，有时跟不上形势发展的要求，不能与时俱进，锐意进取意识差。必须加强学习，以适应企业深化改革的需要。

(2)、在管理上力度不够，有时执行制度不够坚决，工作中还有拖拉现象，这是在今后工作中必须加以克服的问题。

(3)、在工作中容易急躁，有时不能妥善处理好设备和生产、

领导

和同事等问题的关系。

(4)、在工作上偶尔懒散，要有吃苦耐劳的

精神

才行，这样才能把把工作做到。

，增强责任意识，提高完成工作的标准。从而为工厂的发展再创佳绩，再立新功！

贸易采购个人述职报告总结篇三

尊敬的领导：

感谢公司领导在过去的一年内给予我锻炼的机会！感谢公司领

导在过去的一年内给予我的栽培和信任!感谢公司同事在过去的一年内给予我工作的关心和帮助!

20xx年x月,我被公司任命为采购部负责人,负责采购部日常各项工作。具体工作职责是:全面负责公司运营所需各类物资的采购及部门内部管理工作,达到提高物资采购效率,降低采购成本的目的。

尤其是在这一年内,在公司领导的带领下、在同事的帮助下,我比较圆满地完成了20xx年的各项工作任务,在思想觉悟、业务水平、管理水平等方面均有了较大的提高。

接下来,我根据岗位职责对20xx年的工作进行述职:

- 1、根据公司的要求,明确了采购部各岗位的工作职责,理顺了采购部的采购流程。建立了物资采购数据库,对所有询价的供应商信息及询价资料进行更新维护。
- 2、加强采购部人才队伍建设,按照采购部编制招聘人手,部门人员由x人增加到现在的x人。每位员工都能较好的融入恒大的文化,做事积极主动、不怕吃苦、任劳任怨,尤其在钦州开盘前派单的支援中得到体现。
- 3、对部门人员进行工作分工,各司其职。在人员配备充足的情况下,严格按照“三个三”原则询价,采购流程和相关制度已经相应落实,逐步走向制度化、规范化,采购工作步入正常运行的状态。
- 4、每月定期培训公司采购相关制度,不断提高部门员工综合素质,目标是使每位同事在采购工作中独当一面。每周召开部门会议,不断总结日常采购工作中的经验和教训,提出改进措施,以便在下次采购时避免发生同样的失误。
- 5、我部20xx年克服任务重、时间紧、人手不足等困难,较好

完成了xx前各项活动礼品和物资物料准备工作，为xx开盘尽献了一份力量。

1、采购流程、制度执行不够严格，有流程没走完就提前采购的现象。

2、有时候与需求部门或供货商沟通不到位，导致采购的物质未能完全满足使用部门需求或者供应商中标后拒绝履行订单，给物品采购的按时到货带来困难。

3、对工程材料缺乏透彻的认识和理解，专业知识和经验不足，在一定程度上影响采购效率，需要着重学习和加强。

4、我部大部分员工虽拥有x年采购工作经验，但采购经验积累还不够，重点体现在议价能力偏弱，沟通和谈判的技巧有些欠缺，不利于控制公司采购成本。

5、对地区公司采购工作中出现的一些新问题思考不够。比如三线城市采购问题，集团未有明确制度要求，地区公司采购部应当如何操作。

1、不断探索和改进工作方式、方法，以更加热情的工作态度和高度责任心投入到采购工作中，结合实际，制定新的工作目标和方向，进一步提高管理水平。

2、坚持不懈地抓好采购流程和制度的落实，使制度化、规范化的工作氛围尽快落实。

3、经常关注市场变化，抓住市场主动权，搜集整理各个行业有实力的、处理龙头地位的或者具有价格优势的供应商资源，保证采购工作更快、更好地开展。

4、采购作为一个敏感部门，要时刻强调廉洁自律，遵守职业道德，坚决抵制宴请、回扣、送礼等商业贿赂行为，并充分

意识到商业贿赂行为的严重性和危害性，加强部门内部员工之间的相互监督。

贸易采购个人述职报告总结篇四

、同事： 及同事们的支持让我增加了更多的自信。

来到公司后，我一直严格要求自己，认真负责的完成

领导

分配的每一项工作。在公司的这段时间给我人生留下了弥足珍贵的经历，也让我学到了许多知识和积累了一些前所未有的经验，真心感谢公司给我

提供

磨练自己的机会，更感谢公司

领导

一直以来对我的信任和栽培，同时感谢公司全体同事们的支持与帮助，现将我在公司20xx年的工作情况做如下汇报：

1、甲供材料招标文件及合同起草

2、非招标材料的询价、报价

整理

及报价单位的情况考察

3、材料的认质/认价工作及市场材料的调查汇报

认质/认价的材料主要有石材、卫生间隔断、墙砖、地砖、地

板、扶手栏杆、地毯□pvc□ppr管材及配件、吸顶灯、不锈钢楼宇门、中空白玻、水泥、砂等材料，通过考察了解市场让我对我们xxxx本地的材料市场行情及涨幅情况有了更深入的了解；市场材料主要调查了铝合金门窗及配件的市场情况□xxxx预拌商品混凝土的各个公司实际情况以及公司实力□xxxx钢材市场中镀锌钢管的市场情况及价格浮动情况等。

决策，主要考察的项目有：室内外栏杆制作与加工，开关、插座、灯具，外墙砖，工程用冷水表，消防泵、排污泵及配套控制箱，工程散热器，地下通风风机，预拌商品混凝土等，通过考察汇总出各个厂家的实际情况并报

领导

□

积极适应和遵守公司制度，进一步加强工作责任感与执行力及个人在20xx年中存在的不足：

境界，还是业务素质、工作能力都与公司的要求还相差较远，不过这更激励我在以后的工作中不断的提高与完善自己

思想

境界、业务素质与工作能力，同时，我一定会在以后的工作中力争做好本人的岗位工作提高工作效率，严格按照公司的规则制度办事。

对20xx年的

工作计划

1、在日常工作中，我将一定遵循精、细、准的原则，

精心

准备，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照部门及公司的各项规章制度办事。

2、及时完成各级

领导

交办的各项工作，多汇报，努力为

领导

决策

提供更多

的信息。

3、快速的、系统的传递工作信息，保证工作的快速性与准确性。

意见而不干涉决策，真正成为

领导

的参谋、助手。

5、继续做好采购保密工作。

最后，在我来到这里工作以后，我最大的收获莫过于敬业

精神

，我在以后的工作中会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的

本职工作，相信随着公司的不断壮大和完善□xxxx的明天一定会更好！我愿与公司全体员工齐心协力踏上新的征程。

贸易采购个人述职报告总结篇五

下午好：

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，在供应的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，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20xx多吨，，现预留焙烧品还有40吨，石墨品50吨。

2、采购方面，严格按照公司询价，核价采购，严格控制采购成本保质保量完成采购任务，努力学习，不断提高业务技能，不断拓宽采购渠道，征询采购信息，为市场提供产品信息和支持，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的降低成本，做到货比三家；还要了解供应的各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢领导，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我不得不千方百计去降低成本，在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要

对公司所有工作人员说声：“谢谢！”感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了成本。

3、内务的整理方面，接听电话；接待来访人员，负责部门的合同、供应及客户重要信息的整理报关工作，做好办公室档案收集、整理工作，负责部门公文、信件、邮件、的分送，负责传真件的收发工作，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不足，离一个称职的采购员还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟。

在参加工作的这一年多中，有时候深刻的体会到，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，做好明年工作计划，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

述职人：

20xx年12月27日

采购助理个人述职报告

采购员个人述职报告

采购经理述职报告

采购经理述职报告

区物资采购站的个人述职报告

采购经理述职报告范文

采购人员的述职报告

采购主管的述职报告

采购储备主管述职报告

超市采购述职报告范本

贸易采购个人述职报告总结篇六

自己在这一年的工作情况，总的来说20xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度

总结

中，我特别要感谢我的

领导

，我的同事，因为是

领导

的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的

领导

和同事是密不可分的。 ，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。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。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□20xx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。

20xx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……。等等，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。

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120元的销售。
- 4、供应商、联营商的优化□20xx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。

贸易采购个人述职报告总结篇七

尊敬的领导：

你好！

回顾三年来的工作，我作为公司采购总监，在各上级的领导与各同事的共同努力、支持与帮助下，认真完成了公司各项工作任务，并取得了较好的成绩，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过不断的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将的工作情况总结如下：

(1) 主要工作职责：作为采购部总监，我主要负责采购行政及采购管理业务范围内的管理和领导工作。以及面国内外市场的原材料采购，设备采购等具体业务。并制定了一系列的采购管理制度，制定采购计划，要求员工严格遵守采购程序，有效地进行采购。及时做好原材料、设备供给市场形势分析，同时不断探索开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。

(2) 与“xx科技”建立长期良好的合作伙伴关系。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用、节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益要求。采购部大部分时间都是与供应商联系合作，通过个人和部门的努力，与供应商“xx科技”达成良好的共识，建立起了长期良好的合作伙伴关系。x%的采购都是由xx科技提供的，该公司经常给优惠我公司，例如原材料价格的优惠，运费上的优惠等等。顺利地完成了三年的经营业务，为公司财务部节省了不少开支。

(3) 认真按时做好采购部相关单据，及时提交给财务部和物流部。任职期间，本人严格履行本岗位职责，廉洁自律，做好采购部全体工作人员的表率。定期向公司汇报本部月、季、

年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。提高工作效率、缩短采购周期，提高经济效益。

(4) 积极配合各部门，认真地完成采购部年度相关报表和报告。我部门每年度要完成的`报告有：年度采购计划与总结、年度采购决策方案与执行情况分析报告、年度采购预算与预算执行情况总结、年度采购订单分析报告、采购成本计算表、采购业务分析报告、供应商评估等。严格按照实际情况完成以上报告，为公司下一年度的经营创造更大价值。

虽然我公司和采购部取得了可喜的成绩，但仍然存在一些问题，需要我们在工作中注意的，也算是整个实习之后得到的经验教训。

最后，经过这段时间的学习和摸索我觉得自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。必须加强学习，拓宽知识面。开始由于对工作的不熟悉，很多地方不懂，出现了许多错误。例如经济批量的计算、付款方式的选择等等，因为这些都涉及到公司财务，减少公司财务负担是我的职责。通过于财务部人员的沟通和协调，最终较好地完成了采购工作。

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和各成员对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识!通过三年的模拟经营活动，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，不断努力提高自己的在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经做到了。

要努力学习采购专业知识和相关法律常识。加对原材料市场走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。为公司谋求最大利益的同时努力使公司更整体化。加强与其他部门的沟通与合作，以便掌握最有用，最及时的信息，的市场状况。对于采购部内部，更应该注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进采购部对其他部门的支持能力、服务水平。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xx年xx月xx日