

2023年孝善有德好少年事迹材料(实用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

采购部经理述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

感谢公司领导在过去的半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。

尤其是在这半年内，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上半年的各项工作任务，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，我根据岗位职责对上半年的工作进行述职：

- 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2人增加到现在的6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、我部上半年克服任务重、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。

6、每季度深入各项目所在城市进行市场调研，把握建筑材料市场行情，为公司相关部门提供乙供主材的最新价格信息，从而为公司拒绝施工单位不合理提价要求提供重要参考依据。

7、截止x月xx日，我部累计完成单项采购约xx宗，采购金额约xx万元，甲供材下单x宗，金额约xx万元。

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3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。

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。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

采购部经理述职报告篇二

一年前的今天，我们正处在物流实训超市前期工作的筹备阶段，一年后的今天，我们相聚在这里，看到一个近乎完整的

超市，心里不禁有万分的感慨。我是06级物流管理专业的学生，我很荣幸筹备实训超市并成为第一批员工中的采购经理，在物流实训基地成立一周年的今天，我很高兴的能和各位领导、老师们共同回顾过去，展望未来。下面我就自己这一年的工作和体会做报告，具体如下：

刚刚踏上工作岗位的时候，对于很多业务上的东西都不是很熟练，作为采购部门的负责人，看着空空的货架，我无从下手。理理思路，我决定走向市场，寻找供应商，从第一家供应商到现在建立比较完整的供应商档案，这个过程只有真正的参与到这个工作中来才能体会到其中蕴含的方法和技巧。比如，和供应商谈判，包括谈价格、付款方式、运输条件等，要注意很多的语言技巧。工作中也能很好的运用书本上知识，比如收货时应注意的问题，商品分类问题，库存以及残品的处理等方面。我的具体职责如下：

- 1、配合总经理管理监督采购部门的所有人员。
- 2、制定采购计划及执行计划，开发特定商品。
- 5、选择及开发新的供应商，与供货商建立良好的伙伴关系。
- 6、新产品的订价，收集价格情报，做好市场调研工作。
- 8、了解市场的发展和趋势，以确保商品的样式、品质、价位和内容能针费群体上市。
- 9、尽可能在各个节日活动时，争取到供货商与厂商的赞助及优惠政策。

各种事实表明，一切理论的基础源于实践，实践是检验真理的唯一标准。只有通过实践才能够验证理论的准确性，也正是实践，让同学们了解到自己工作中的不足，以及很多工作中应该注意的问题，这些都充分显示出校企合作的优越性。

校企合作也是让学生强化、运用书本知识的最佳途径。学校的这种教学模式，能够让学生亲自参与到每一个工作环节中，真正的体现理论联系实际，理论与实践相结合的特色。

（二）、校企合作，实现“三赢”

“双赢”这个词想必大家都耳熟能详了，但是今天，我要强调的不仅仅是“双赢”，而是“三赢”的理念。

在走向市场的过程中，我接触到很多的企业，也交了很多的朋友。从企业那里，我感受到他们对人才的渴望。随着我国对职业教育的日益重视，支持职业教育发展的各项政策陆续出台。在办学模式上，国家十分倡导走校企合作之路，我校也积极响应国家号召，做好校企合作教学模式。

作为学生，我在教学改革中得到了很多的益处，从整个工作的过程中，我发现了自己的不足，并及时完善，这为我走向工作岗位奠定了坚实的基础；对于学校，学生是主体，学生各方面的素质提高了，学校也真正实现了育人报国的目的。对于我们即将迈入的企业，通过校企合作使培养的人才适应企业、行业、社会的需要，缩短员工和企业的磨合期，降低企业的培训成本和劳动成本，能有力地提升企业的竞争力。所以，我个人认为，校企合作于学生、于学校、于企业是一种“三赢”的策略，具有重要的意义。

采购部经理述职报告篇三

尊敬的领导和同志们：

大家好！

首先，非常感谢多年来各位领导和同志们的关心、支持和帮助，使我得以成长。今天，很荣幸有这样一个机会，向大家汇报我这十年来学习和工作的情况，也谢谢大家的出席和倾

听。本人从xx理工大学毕业，主修工商管理专业，曾在xx知名外资企业任职采购主管五年。成功应聘到工商学院的采购副主任一职，20××年始担任采购中心主任，到今年，工作十年有余。十年，我与学校共同成长，学院一步步发展壮大，我也在困难和磨练中造就了坚韧的气质，学会了沉淀。回首往事，一件件如昨日发生：为了订制第一批公共课桌椅，在旧楼跑上跑下来来往往，清点可用库存；为了订制第一批黑板，反复谈判，咬着牙杀价；为了建设第一个专业实验室，肩上的负担和那时的心情。

同时留意细节，更换采购方式（如打印机维修通过换鼓芯取代套鼓的更换，节约一半资金）。长线产品的供货价格也是随着市场行情的波动及时调整，如20xx年初，物价持续上涨，特别是纸张、线材等涨幅较大，我们通过做库存、签定时间段稳定价格协议等，保证了部分采购价格变化低于市场的平均涨幅，常用维修耗材主要品种维持在原水平。

在专项实验室采购建设上，既要考虑设备的先进性和适用性，又要考虑资金有效利用。通过不断与系、与客户的沟通，考察学习，力争将合理与合适的信息反馈给系部，如20××为迎评而新建的实验室中，电子通信、机械综合实验室等设备，通过推荐多功能的设备而减少功能单一设备的数量，较大幅度降低了采购价格，节约资金的幅度达40%。在大型项目的采购工作上，强调公开、公平、公正的原则，多家邀标，质量的选择依托系部的专业技术支持，并一贯推行层层议标的谈判制度，即首先在采购员询价比价的基础上，我再逐一复核，分别议价，最后由分管院长定价的工作程序，实行了“采购部的三级价格复核机制”，力求最大限度的控制成本，同时让每个人也在工作过程中得到了锻炼。

为保证产品定价的合理性，我们坚持定期市场调查，根据行情的波动不断调整采购价格，如20xx年，纸张、钢材类价格从年初上涨至年中，9月份后回落，纸张类采购价格从年中到年末降幅5%，电子类平均降幅达4.7%。在供货方式上，我坚

持两家轮流供应，通过有竞争性的采购方式，保证我方的利益。

在采购业务中，加强采购过程质量控制，强调售前采购询问，售中使用跟踪，售后质保维护。一方面做到了采控的心中有数，一方面也是对供应商实力的跟踪认证，为以后的采购提供便利。同时严格采购验收流程，实行谁采购谁负责，每次到货现场验收，力保采购物资的质量满意率及零投诉率。在对供应商的选择上，强调以学校利益为重，严把入门关，以优胜劣汰为原则，吸收有资信、质优价廉、售后完善的厂家，保证采购质量。同时留意收集优质供应资料信息库，根据行业归档，目前录入的供应商信息近七百余条，涵盖网络、电子等10余个类别。为今后的询价比价工作做好信息资源储备。对于已经合作的客户，每学期重审一次，根据供货的综合能力，动态的调整订单数量，在无形中形成a□b级供应商之间价格和质量的竞争，实现了采购环境的最佳选择。

学院不断发展壮大，已由20××年的xx发展到万人规模，相应的配套采购任务也不断加重，20××年南区五教的投建、南区计算机实验室及图书馆的投建、不断增加的公寓楼，20××年新图书馆、实验楼的建设采购，在时间紧、人员不增的情况下，只有提高采购效率，加强内部管理，规范采购流程，才能满足不断增加的任务。我每天坚持上午碰头见面会，布置当天任务、检查昨天工作完成情况，有计划的安排集中采购及出行采购路线，有效节约采购时间和人力成本。并且每月坚持内部例会，强调细节，抓基础落实，针对出现的问题，协商改进办法，力争采购工作的优质高效。

采购部经理述职报告篇四

转眼间，一年的时间就这么随着时间流逝。在这一年来，尽管我们遇上了数不胜数的违纪和难题，但是我们xx公司各部门同事的齐心协力下，顺利的完成了工作目标！回顾这一年，

不仅仅是对团队的成长，就我个人来说，在这20xx年来也同样是收获满满的一年。

总结一下，除了年初因为复工耽搁了不少的时间意外，这一年里，我一直都在细致专心的做好采购部的安排。如今，将我个人的工作总结记录如下：

我是在x月x日回到公司复工的，也是第一个回到公司的，看着公司因为长时间的不运作，堆积的材料堆积，缺乏的材料怎么都补不上，这实在是让我感到一阵无力。但是随着几天后同事们陆续的回到了工作中，在我们齐心协力的努力和整理之后，终于让公司基本的采购和运转恢复了正常。

这次的工作对我们来说是一次难以忘怀的体验，因为采购部是公司的基础之一，如果我们这边没有整理好就慌乱开工，只会导致在之后更严重的灾难。顶着巨大的压力，我们一步步的解开因为长时间无人管理而出现的烂摊子。这样的体会，真的让我记忆犹新。

而在之后，当我们度过了最艰难的时期，工作也终于开始渐渐恢复正常。为了弥补在空档期的亏损，我们结合财务部共同分析计算，严格的把控着公司的每一份消耗。尽管最后的情况对比去年的产能少了很多，但是我们都努力的做出了自己最大的贡献。

面对这一年的情况，我为了能更好的完成工作，在工作之余努力的提升自我能力，并加强对公司情况的分析，并严格的做好计划。这些体验，这些压力，让我在工作中有了很大的进步和提升，并且让我对公司发展的方向更加的了解。

回顾这一年的情况，尽管业绩整体来说比你高不怎么出色，但是我们在工作中都提升了不少的工作能力，尤其是我，在管理方面也变得更加严格。尽管这些提升，都让我们的工作有所进步，但我们并不能在这里就放松警惕！为了面对未知

的未来，我们必须做好百分之一百二的充分准备！让我们在今后的20xx年继续努力，为xx业绩不不高升吧！

采购部经理述职报告篇五

20**年已经过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个汇报。

全年完成采购项目共计560万元，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到98%，迟发货、质量不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强与客户沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将我之工作做以下总结一. 在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团

结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！！

采购部经理述职报告篇六

感谢公司领导在过去的半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！

20**年**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。

尤其是在这半年内，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上半年的各项工作任务，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，我根据对上半年的工作进行述职：

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**人增加到现在的**人。每位员工都能较好的融入恒大的，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和教训，提出改进，以便在下次采购时避免发生同样的失误。

5、我部上半年克服任务重、时间紧、人手不足等困难，较好完成了**前各项活动礼品和物资物料准备工作，为**开盘尽献了一份力量。

6、每季度深入各项目所在城市进行市场调研，把握建筑材料市场行情，为公司相关部门提供乙供主材的最新价格信息，从而为公司拒绝施工单位不合理提价要求提供重要参考依据。

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**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。

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。

采购部经理述职报告篇七

20xx年已经过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个汇报。

全年完成采购项目共计560万元，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到98%，迟发货、质量不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强与客户沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将我之工作做以下总结一. 在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料

进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的'工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！！

采购部经理述职报告篇八

尊敬的领导：

您好！

时光如梭，转眼即将告别xx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，同时也学到很多的东西，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：

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。

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xx年的最后一页，步入新的一年，面对突然恶化的国际、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。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日