

最新采购员年终总结(模板8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

采购员年终总结篇一

一年又过去了，时间流逝的很快，在不知不觉间，就这样过去了。感谢公司给我这个一年的.锻炼的机会，也感谢公司对我的信任。正是因为这些，我才有了今天的成果，才有了今天的成绩。这些都归因于领导的正确带领，还有所有员工的帮助。新的一年开始了，下面我将总结过去一年的工作，迎接新的一年的工作。

20xx年公司要求采购部每月降低费用将近8万，我主要从以下几个方面着手：

- 2、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。
- 3、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。
- 4、降低现金调货，寻找新的供货来源。
- 5、破损药品集中邮寄，降低换货费用。
- 6、向供应商争取培训费用或市场开发费。
- 7、引进同类新品种。

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领导对我的信任，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!在xx董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，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。

了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚;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，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力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，相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下[]20xx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售[]20xx年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合!，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的!因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作，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。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影

响销售的前提下，尽可能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业务人员说声：“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，从而成功降低了库存成本。

截止20xx年xx月底，共计降低成本、节约费用达69万元。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如□xx□xx□xx□xx等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拨部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如xx医院xx失效□xx先声已答应调换。对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如xx的xx(xx客户自身原因不慎破损)□xx的xx(xx医院破损)□xx(xx破损)□xx的xx□等等调换成功；特别是xx的xx□xx共11支已失效，

经过长时间的艰难协商□xx也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以20xx年总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

采购员年终总结篇二

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感激公司给我供给磨练自我的机会，更感激公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感激命运，花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感激公司，让她伴我一生，让我做坚强的自我。新的一年已经开始了，此刻的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感激公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，经过几年的采购工作，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。

了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要坚持对企业的忠诚；不带个人偏见，在研究全部因素的基础上，从供给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，以及其他与自我有生意来往的对象；不断努力提高自我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。

在那里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下□20xx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，并且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。

凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅仅要研究到价格因素，更要最大限度的节俭成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不一样特点、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。真得很感激总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上头，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先的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本，在那里我还要对公司所有业务人员说声：“多谢”！感激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，从而成功降低了库存成本。截止20xx年xx月底，共计降低成本、节俭费用达xx万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有经过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

20xx年是个提高的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了十分良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员供给新进品种目录表。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调本事和采购经验，我明白自我距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，到达熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是十分困难的，可是，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

总结一年的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有时自我的脾气比较急，说话方式不对，容易让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不到位。在新的一年里，我将更认真的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

采购员年终总结篇三

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忙，各项工作均已根本完成，新的一年已经开头，为了更好的完成下年的工作任务，现将选购部过去一年中工作状况作一个总结。

在过去的一年里，严格根据公司治理制度，竭力掌握选购本钱，根本完成了各项选购任务，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未到达预期的抱负效果，在今后的`工作中连续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强供给商治理，更好的保质保量完成各项选购工作。

严格按公司选购制度做好每月、每周选购规划与总结，每天做好每天所要做的工作，处理的事，对所做的状况做记录，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。我们的选购工作就是效劳于生产，就是以最低的本钱满意高质量严要求的生产所需辅料，肯定要要对要选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，多快好省的选购原则。

在工作中要多跑、多比、多总结，边学习边实践，不断提高选购部的选购业务水平，加强与供给商沟通要准时做好跟催工作，让供给商能主动争取协作我们工作，准时解决问题尤其是按时、按质、按量供应所需坯件和各种辅料。跟现场，加强与各部门的沟通，严格掌握选购时间和选购周期，保证坯件和各种辅料的购进科学合理，竭力协作公司各运营工作，准时的和有关部门做好协调与沟通。

要严格掌握坯件和辅料入库的数量与质量，在发生质量、数量特别状况时，马上实行紧急措施，并与供给商联系，和有关部门进展协商处理。主动与人沟通，沟通，常常与车间，技术、质检部、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪生产需要，削减工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力地学习，不断地积存选购阅历，高标准严要求的完成各项工作，总之，全部的工作结果都与领导和同事们的帮忙和支持分不开的，在此表示感谢，我们选购部是一个集体，今后肯定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进，争取更大的进步！

采购员年终总结篇四

今年即将结束。在公司领导的指导下，在各位领导和同事的共同努力下，我们认真完成了公司的各项工作任务，取得了必要的成绩。总结如下：

1、完善采购制度，降低成本：根据物资采购计划，按时、按需采购公司主要产品和辅助材料。采购材料时，及时向相关技术部门提供材料价格信息，为产品设计和材料选择提供图纸和成本评估。提高采购人员自身的知识水平和业务水平，确保货物的可比性，采购质优价廉的物资，降低项目成本，提高采购效率，提高企业利润。为了降低成本，通过寻找多个供应商，我们可以查询、比较和谈判价格，选择优质、低成本的供应商。

2、与供应商建立并保持良好的关系，明年进一步加强对供应商的管理，分析了解每一家来访供应商，确保每一家合适供应商的数据不丢失，也有利于采购人员掌握供应商信息，从而进一步拓展市场信息空间。建立合格供方名录，对供方进行评价和分类，只有合格供方才能成为合格供方。

3、团结同事工作，正确处理与领导同事的关系，坚持良好沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门工作需要，按照技术部要求及时与供应商沟通协调，并尽力按照我们的标准供应产品。

4、本年度项目订单所需设备能够按时交付。如果设备未能及时到达，也应及时向上级报告并进行相应处理。供应商在供

货时还需提供必要的数据。

1、按照采购制度和程序公开、透明地开展工作，在采购前、采购中、采购后的各个环节积极接受财务等部门的监督。如果出现问题，将在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕成本控制开展工作，采购具有最佳成本效益的产品。采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价和比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理和协调。在合作过程中，采购方必须公平、严格，最终为公司选择具有战略合作伙伴的最佳供应商。

4、逐步加强设备材料价格信息管理，提高部门采购员的责任心。明年，采购部将特别关注采购人员的工作分配，确保采购设备和材料信息的有效跟踪。在提高专业理解的同时，专业素质和责任感非常重要。作为一名负责任的采购员，控制公司的进口。

对于各部门的请购单，请购部门应给予采购部门必要的`采购时间，在采购物资时制定请购计划，尽量避免在当天或第二天立即购买。因此，采购方的工作计划将被打乱，急需的材料可能会导致高昂的价格或运费，不利于成本控制。要求各部门制定材料采购计划。

1、凤岗神联设备新安装s11-250kva临时变压器项目，由于在采购和施工过程中未能及时找到并提供相关证明和报告，导致项目验收和通电期间低压计量柜不符合标准，这对公司造成了非常坏的影响，造成了巨大的损失。这种低级错误是完全可以避免的，但由于采购部门的疏忽，给公司带来不必要的影响和麻烦，公司愿意承担任何处罚。本课结束后，采购部未来的工作要求更加完善。在设备进入工厂之前，所有相关数据必须到位。随后，如果设备发生任何变化，要求供应

商完成数据。了解市场变化，要求所有采购商充分了解设备，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系不完善□im数据库不健全

采购员年终总结篇五

20××年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20××年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，20××年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

20××年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20××年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3—5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20××年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上上下浮5—8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到

锻炼。

20××年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司。

20××采购部工作总结与20××工作计划士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

20××年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

20××年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还

注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程（10个）

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

3、改进供应商的选择。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。根据我们的规模，供应商的数量以14、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价。

采购员年终总结篇六

20xx年即将成为历史了，内心不禁感慨万千！转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。自20xx年3月2日入职以来，进公司已经10月有余。作为一名采购员，使公司利润最大化是我最终的奋斗目标。

回想这一年走过的日子，在公司领导以及同事的帮助下，成长颇为迅速。在和公司一同前进的同时，自身的素质和才能得到不少的提升。

自己对采购这份工作的热情和用心，虽然有时累并快乐着，但是确是十分的充实，我喜欢这种感觉。下面，我将做个人年度工作总结如下：在即将逝去的一年里，大小pi累计操作了26个□po□310份，入库单305份；采购金额人民币总计：2673706.6元+美金总计：293850美金；产品开发3393个。一份耕耘，一份收获，付出多少相应的就得到多少。取得的数据是好，但是这不是最重要的，最重要的是自己在公司的成长。

1：作为一名采购员，必须了解客人所需求的产品和抓住市场的导向，当客人一个询盘下来时，我们要第一时间找到客人要的产品和拓展些客人有购买欲望的产品。

2: 工作要勤奋用心对待，这个勤奋不是做给领导看的，是让自己更快的成长，以获得更多的自信。把自己的工作当成自己的事业认真，努力，主动去做。除了要对自己的工作做阶段性的总结外，还要不断的学习与之相关的专业性知识，当然最重要的是如何做出成绩，如何使公司利润最大化。

3: 良好的工作的心态是决定成败的关键，在一个公司，每个人工作的目的都是不一样的，工作是为了什么，不同的答案就是不同的心态，工作中，我们不是在为别人工作，而是为了自己而工作，为别人工作无法体会工作的乐趣，而为自己工作才能够用心的把事情做好，并且不会有任何的抱怨和不满。任何的抱怨造成的消极情绪不仅不能做好自己的事情，更重要的还会影响到别人。

1: 在带队方面的能力需要加强，作为一个组长来说，需要有魄力和全局观念，

2: 组织语言和沟通能力；

3: 需要在正式场合多练练胆量。

目前在工作中所存在的问题：

2: 518客人产品的方向，在接下来的一年，怎么做大这个客人，以什么产品为主？这都是在接下来一年的重点。

下面是自己对于20xx年的工作目标：

1: 采购金额600万人民币（毛利不少于50万）；

2: 建立518客人的产品线；

3: 做到518客人袜子25万美金□cpp糖果袋5万美金，头带2万美金的返单。

4: 精品开发300个（不含普通产品的开发）；

根据目前公司的运行模式，我主要负责的是518的这一个客人，

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这xx年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

采购员年终总结篇七

__年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，__年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

一、组织实施“阳光采购策略”

——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

__年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采

购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

__年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制__。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减本少工程成本，提高采购效率，提高

企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

__年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

三、进一步加强对供应商的管理协调

__年采供部进一步加强对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据企业管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因

此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

采购员年终总结篇八

时光荏苒，新的年马上就要结束了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。在部门领导和同事的悉心关心和指导下，通过自身的不懈努力，对待工作精益求精，较为圆满的完成了自己所承当的各项工作任务，在工作上取得了一定成果。回忆过去的一年现将工作学习情况总结如下：

根据厂内生产年度生产方案、季度生产方案及月度方案陆续开展采购方案的制定。执行采购方案时依据库房现存量、生产方案及供给商供货周期拟定好采购物料方案安排。采购方案做好后发给相应供给商双方盖章生效合同生成，双方需严格按照采购合同执行采购方案。定期跟踪供给商生产进度，掌握重要物料到货时间安排，平时根据库存情况及生产任务的调整及时安排好供给商优先生产所需物资更好地做好跟催工作。

认真仔细核对来厂物料的规格型号数量，打印相应到货单交由质监部门检验，经检验合格入库，不合格物品整齐有序码放到不合格品库。生产过程中出现的产品质量问题及不合格品及时与供给商协调解决维修及退换货处理。定期与供给商做好对账工作，产品规格型号、数量、价格及结账情况都应查看，严禁出现错账漏帐和重复付账的情况。

各部门领导批示的请购单，按照请购单根据所请购产品的规格型号进行网络供给商筛选或直接出车去市场筛选购置。购

置前做好充足的'询价比价及产品质量、交货周期和效劳配合度比照，经过缜密筛查选择物美价廉的优良供给商，采购商品回厂后需质检的产品交由质监部门进行检验，合格后请购人员方可领取使用。

物料出现不合格品时偶尔出现未能及时放入不合格品库区，时间久了容易出现找不到相应批次的退货物品，直接影响对账情况。