

# 最新采购个人年终总结(通用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 采购个人年终总结篇一

我是今年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有200x年工作经验的，仅凭对工作的热情，而缺乏对汽车行业经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到和专业方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为xx县城，xx乡为xx个，这其中xx的三个

镇□xx的三个镇我负责的范围是西宁。在过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。

下面是我20xx年上半年总的情况：

xx县城力量比较薄弱，我们通过人脉关系带动产品□xx的二批商超与三批□xx的'成熟度与价格都有较大差距，这就给我们的工作带来一定的压力。

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致20xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销

3、泗水：同滕州

4、峰城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，但必须符合以下条件：

5、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等；

6、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合

度”等；

办事处运作的具体事宜：

7、管理办事处化，业务人员本土化；

8、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

9、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

10、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

12、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

13、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”；

14、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

## 采购个人年终总结篇二

20xx个人年终总结 采购部：郭健伟 又一年过去了，我来到嵘森以有2年多，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！

公司在不断的壮大，现已成为东北最大的以园林绿化、设计施工为主的集团公司，我所在的采购也有3人变成5人、5人增加到10人。在过去一年随着公司的不断壮大我接触到从未接

触过的外网工程与汽车维修保养，今年公司的工程量特别大，领导排我采购日常外网、硬景、软景等方面及车队所需用料。在工作中显出自己的不足，在工程非常忙的时候总是很着急，总想尽快把工程所需要的材料以最少的价格在保质保量的同时采购回来。着急的时候会 and 身边的同事发生一些不愉快，在领导批评教育下我马上改正。年初时我自己每天跑江南，每天工程所需材料繁多，都不是什么大宗采购都是比较小的，每天边开车边接电话而且一个人顾了东面顾不了西面，采购的东西多的时候一个人不方便去砍价定完货后又怕到货没有样品好只能在那看着，经常吃不上午餐，随着工程量的加大采购人员增加领导排牛兵我俩一起跑江南，有效的提高了采购速度，并能按时的完成领导布置的任务。

随着公司年初开工的七号地到星城的澜星润星再到九号地等硬景外网工程及相继完工以及春秋两季的灌木种植，现在正是进入了冬季大树采购进场阶段，在此总结一下从2月份开始到11月在我名下采购支出情况：255万元。（其中包括铺装石材、土建施工用号石、华圣通体砖、白灰、水泥、路边石、pe管、保温管及绿化用树木、架杆、大岗工人车队有槽车加油等支出71万）

支出如下：

1. 苗木基地农家乐、实验室、大棚新建扩建等需要

的日常用料及猪、鸡等家禽等支出57.6万元。

2. 采购车队10台金刚车、2台推土机、3台钩机、2台50铲等及外网板车维修保养所需的配件工具支出18.8万元。

3. 土建七号地泊岸用料、幸福新居啤酒广场用料、钢管扣件等租赁费用、农家乐九号地施工所需模板木方等材料、小区黑色路边施工养护用料及一部分的华盛通体砖白灰货款合计支出73.3万元。

6. 水电用料采购九号地七号地星城小区景观亮化所需电缆，工程日常施工所需水电材料，景观绿化所需材料支出30万元。

在采购当中坚持做货比三家多询价多看在经常采购的商店做到价格最低 采购速度最快 尽量不延误工程施工以最快的速度把所需的材料送到现场。

采购部是关系到公司利益的重要部门，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在未来的工作中加紧学习自己所不熟悉材料与树木。努力完善自己，感谢我身边的好同事。

### 采购个人年终总结篇三

作为一名采购人员，主要任务就是确保原材料的供应，使在经营过程中原材料供应及时。在运行过程中一旦出现原材料短缺的情况，生产就会中断，或者是高价购买或者是不能交货而赔偿巨额违约金，给企业带来巨大损失。与此同时，作为采购人员，必须尽量保持库存为零，从而减少现金占用量和保管费用。

我们的沙盘试验主要分为物理沙盘和电子沙盘。物理沙盘为期两天，主要是给我们练手，熟悉沙盘的全过程，了解各个角色的任务和职责，并且体验团队合作的乐趣。作为采购人员，在物理沙盘中，任务相对轻松，他的时间限制小，而且可以随时采购，及时补给，没有太多规则的制约，也没有库存不足而产生高价购买的担心。

由于种种原因，在物理沙盘中，我组的成绩不是太好。对于即将到来的电子沙盘比赛，为了取得好成绩，我组成员从下午四点一直讨论到晚上十点，激烈讨论寻找物理沙盘中我组的失误，再次模拟了整个沙盘的流程，并借鉴其他组的建议和教训，制定了好几套沙盘计划，以应对在电子比赛中的各种变化。在这次讨论中，作为一个采购人员，我进一步熟悉

了原材料采购个数的计算方法，为明天的电子比赛，提供了一个稳定的后台保障。

电子erp沙盘实验中，采购人员的决策与生产的数据必须一致。在ceo的整体决策和市场总监提供的广告订单下，依赖生产总监就生产线及生产设备提供的信息，再根据各种原材料的采购提前期，来确定订购原材料的数量和日期。同时，向财务总监汇报一下所需采购金的数额和日期，根据财务总监的建议，再做一系列调整。例如，第3年第1季度需要下采购订单，订购5个r1和7个r2，但是财务总监希望第4年第2季度再还钱，这时，采购人员就必须联系其他公司的采购总监进行联合采购，一起下订单，使订货批量达到20个，这样就可以拖期4季度再付款，满足财务的要求。

整个计算过程是相当复杂的，因为p1,p2,p3,p4,的原材料不同，采购提前期也不同，p1的原材料为r1,p2的原材料为r1+r2,p3的原材料为2r2+r3,p4的原材料为r2+2r3+r4，然而r1,r2提前一个季度采购，r3,r4需要提前两个季度采购，这为p3,p4的原材料采购带来困难。另外一个使得计算困难的因素是，在沙盘经营过程中，因为不确定因素的存在，计划赶不上变化，比如计划在下一季度变更新的生产设备或者生产确定数量的p2,p3，但因为基金的不到位或者订单的交付，需要临时改变决策，这时采购原材料的个数也必须随着设备的变更和订单的交付而随时保持变动。为了确保计算的准确性，我和生产总监同时计算，然后对比计算结果。确保了原材料的供应，也减轻了我的压力。在计算过程中，必须保持高度的清醒，认真计算，使得在资金紧张上的情况下，不产生库存积压。给我印象最深的是在第四年，第五年的经营过程中，由于大量的生产线变更，资金的不到位，订单的制约，使得我们临时改变了好几套计划方案，而我必须面对这些变动及时算出所需的原材料，我现在还记得大概在这两年的时间算了四五个原材料采购预测。

## 感悟和收获

首先，这次实验让我深切的体会到：没有小角色，只有小人物。在erp沙盘实验中，采购人员是最不起眼。作为一个后勤部门，采购总监没有冲锋陷阵、建功立业的机会，只能默默无闻的隐藏在后面。当出现库存不足时，大家才会注意到你，责备整个公司的损失都是采购的责任。所以，这是一个有过无功的职位。但是越是看似不起眼的工作，大家在最后才能了解到他的默默无闻。在老师最后的总结中，看到十几组的试验中，我组的采购测评位于仅有的优秀两组中，我笑了。是的，我组笑到了最后，我也笑到了最后。有付出总会有收获的。

## 采购个人年终总结篇四

回顾20xx年，是学习的一年，工作经验、客户资料、社会交流等等一切都是从头开始；从无到有，从有到会，从会到稳；这一过程都离不开公司领导的带领和个人的努力。回顾20xx年，是感恩的一年，真心感谢佳润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与栽培；同时也感谢公司全体同事们的支持与帮助。

在公司担任后勤采购员的工作之中，我按照领导的要求，部门分配的任务，积极的去跑市场，寻找供应商，了解需要采购产品的最新情况，以找到质的价格合适的产品，完成采购，在采购的过程中，我不吃回扣，不以次充好，每一次的采购，账目都清清楚楚，明明白白的，也是让领导放心，部门需求的产品，我也是积极的去找更好的，即使这次采购的产品已经被公司肯定，满意了，我还是觉得如果有更好，更优质，价格更实惠的，那么就可以再次的把成本降低，同时在跑市场的时候，我也是会反复的对比每一个供应商，了解他们的情况，积极的在采购中掌握主动权，而不是供应商说什么就是什么，那样被动，是很难把价格降下来的，也是会提高采

购的成本。

而我也是在采购之中，学到了很多产品的知识，对于公司要采购的产品了解的更加的熟悉，知道这些产品是有哪些厂家生产，有哪几个市场的，而且在与供应商的交流中，我也是知道，采购的市场，有好有坏，如果不仔细的分辨，很容易采购到不合适的产品，而在这一年的采购之中，我没有出过大的差错，每次的采购都是获得了需求同事的肯定，这也让我也是有了动力，让我明白我的工作是有价值的，以前没做过采购，我觉得采购是比较简单的事情，但是经过在公司的采购，我也是明白并不简单，每次的采购，都是需要和供应商去谈判，去争取利益，尽可能的压缩成本，让公司得利。

经过一年工作，采购变得熟练，同时我自己也是发现其实我也是有一些不足的地方，以前可能熟悉了解的不多，所以我也没有发现我的缺点，但是这次一年的采购工作确实是我有了这种发现，我也是在发现之后及时的去改进，去调整工作的状态。而在今后的采购工作之中，我还是要继续的努力，锻炼自己，让自己的采购做的更好，熟练更多的产品市场和供应商，为公司的采购作出一些贡献。

## 采购个人年终总结篇五

时光飞逝，伴随着新年钟声的敲响，我们迎来了20xx年。在过去的一年中，我部在董事长的领导下和同事们的配合下，认真履行职责，遵守公司《员工手册》，基本上按时、按质、按量完成了各项采购工作。取得了一定的成绩，但也暴露了一些问题。现将一年来的主要工作情况总结如下：

20xx年度，公司采购部人员变动与调整较大，上一年又延续全球化的经济危机，下一年又出现国内市场原材料紧缺和价格暴涨等原因；造成了采购部工作没有延续性和采购工作的困难，但采购部还是克服困难，勤奋工作，保证了公司生产和出口的需要，认真完成了完成采购任务。



在材料、产品和设备的采购过程中，严格按照董事长要求及比价程序，把握市场价格，处处精打细算，千方百计节约资金，有效的降低了采购成本。

下一年随着市场形式的变化，多种原材料出现了供应难的局面，大部分原材料价格不断上涨，在不利的情况下，采购部人员主动改变工作方法不怕难，不怕烦，想方设法和供应商沟通，确保原材料不能断供，保证了再手订单的生产，限度的维护了公司的利益。

20xx年度采购过程中不可避免的出现了一些问题，其中最为突出的是印染过程中出现严重的色差、布面异色、油渍、污渍，运输过程中造成的破损，米数短码，标签内容印错、串标，纸箱唛头印错等质量问题。为了保证质量，尽可能避免出现采购质量问题，及时进行以下几个方面作工作的调整：

- 1、经xx批准重新严格筛选供应商，对供应商的供货能力，质量保证，价格优势进行评估，让供应商提供可靠的证据来证明其能力；其中主要措施：保留原有的xx加工业务，另选xx用以对比质量、价格和服务。标签厂、纸箱厂分别选择合xxxx以和现有的供应商比对质量、价格和服务等(其它厂家不一一例举)。
- 2、取消原有的印染跟单员，和印染厂签订严格的质量保证协议，包括布面质量、伸长约定和索赔办法，用合同约定形式强制供应商提高产品质量。
- 3、建立了合理的警告与处罚制度，定期向供应商传真或邮寄我司质检部检验报告以示预警，一旦发生质量问题，及时与供应商沟通并确定索赔方式，尽全力为公司挽回损失降低成本；全年度向供应商索赔金额折合人民币约xx元。
- 4、同公司质检部进库检验紧密配合，严把质量关，限度的避免有出现质量问题的材料流到生产线上。

20xx年初刚调至采购部工作，感觉部门同事对工作流程掌握不清楚。经过一段时间的工作熟悉，结合公司iso质量标准制定了采购部工作流程图，用以指导采购员的工作，提高采购效率。要求部门员工对所采购物料建帐登记，年终汇总，关注市场信息，把握市场价格；每月将主要物料价格以电子邮件方式报公司领导和相关部门。对于领导或业务部门临时询价，基本做到不隔天报价。针对我司以前发生过遇有部门之间的交叉工作时丢失xx□延期或未及时转交相关票据和资料给公司造成损失等情况。制定了《xx专用登记簿》及《文件资料发放登记簿》，一切按规范进行部门交叉协作工作，我部全年度未发生一起票据和资料遗失现象。为公司的健康运行做出了一定的贡献。

采购工作是创造效益的第一道闸门，事关公司的利益得失，也是容易发生问题、备受别人关注的工作。采购不是简单的买东西，还有很多其他要做的事，除了不怕苦不怕累之外，还有廉洁的品质、“吝啬”的心，因为廉洁的品质才能抵制诱惑，为公司争取到的利益，“吝啬”的心才能时刻把公司当作自己的，时刻从公司出发，发现问题，为公司节约成本。对此，个人不断提高思想认识，牢记自己的职责，每笔采购业务都要本着对公司负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节约资金，降低成本。

具体体现为凡是供应商赠送的物品、有价证券和现金等一律主动上交公司；经常以传真、电话或电子邮件方式提醒供应商注重产品质量，价格要符合市场行情，提高服务意识等。但由于个人经验不足造成了少数材料质量问题和不及时到货现象，采购部和我本人及时认识了错误做了整改并积极及时的解决了问题。对此，个人以后一定坚持自己的岗位负责态度，摆正心态，坚持原则，严格筛选供应商，使供应商做到提供优质的原材料，提供优惠的价格，提供周到的服务。在工作过程中敢于负责，做到说实话、办实事、求实效，保持正派的工作作风。

在过去的一年中有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx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。树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采购工作要点和采购工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量、比服务，限度为公司节约成本”的工作原则。

以上是我部一年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定的成绩，但就我个人来说业务理论学习和实际工作经验还有欠缺，今后，我一定按xx的要求，进一步提高认识，加强学习，转变作风，尽心尽力工作，为公司作出新的贡献。