

# 2023年金融物流公司述职报告 物流公司 述职报告(优秀9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?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。

## 金融物流公司述职报告篇一

□

您好!

的依据,与银行相关部门联系,井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作;坚持财务手续,严格审核(凭证上必须有经手人及相关

领导

的签字才能给予支付),对不符手续的凭证不付款。财务工作的特殊性质注定工作者不能有一丝丝细节上的失误,因为稍有疏忽就会给公司造成巨大的损失。所以我把自己的全部精力与时间都放到了工作上。在年的出纳工作中,我未出现过大的工作失误,从未给公司造成经济上的损失。

学习对每一个人都是重要的,尤其是对我们财务管理人员来说显的更为重要。多年的出纳工作,使我积累了丰富的财务工作经验,具有了熟练的业务操作技能。目前我除了做出纳日常工作外,还兼职公司资金管理,资金预算及管理公司贷款等相关工作。负责编制公司资金预算及资金报表(周报、月报、年报);负责根据相关法规,做好公司贷款项目跟踪工作

以及还款、利息结算;协助经理办理项目融资业务工作,保障公司资金安全及时回笼;收集信息,对公司的资金调配、计划制订及资金运作提出建议及分析等等。我认为要将这些工作做好,不但要求专业理论知识要好,而且必须具有较好的职业判断能力。

通过不断的学习,使我在政治

思想

觉悟和业务工作水平上有了显著的进步,在增强履行岗位职责的能力和水平上,做到了与时俱进,能较好地结合实际情况加以贯彻执行,完成财务部的各项工作任务,取得了良好成绩。俗话说:“活到老,学到老”,在未来的工作中,我将更加注重学习,从老同志那里学经验,从书本里学理论、学专业,用学习的方式,努力提高自身素质、业务素质,达到与岗位相适应的能力与水平。

上的松懈和不足,彻底更新观念,自觉规范工作行为,认真落实综合部的制度规定与工作纪律。二是认真细致做好本职工作。在出纳工作上,做到工作仔细、认真、无差错。三是以良好的工作态度对待每一个人,做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任,认真对待每一件事,对待每一项工作,负责到底,做好任何工作。

对待工作,我一直坚持信一句话:“认真做,能把工作做好,用心做,能把工作做出色”。多少年来,我一直用它鼓励着自己。现在面对新的工作,我会用一颗火热的心,用心对待自己的工作,相信凭着自己的热忱用心做事,也一定能把会计工作做好。除此之外,我想要做好会计工作还需要广泛涉猎、深入研究,使自己有一个真诚而清醒的政治头脑,有较好的理论水平,只有这样,才能让自己真正成为一个思维开阔的新时期财务工作人员。

这些年的.出纳工作让我明白:要想提高实践工作绩效,从容

的心态是必不可少的。从容的心态让我们眼界更加高远，对于目标就会看得更远更真切。从容的心态让我们更加坚强，摒除不应该有的私心杂念，所谓壁立千仞无欲则刚，那么就会更加有工作的动力。从容的心态让我们远离喧嚣浮华，所谓淡泊以明志，宁静以致远，这就是从容心态的作用，最凝练的表述！

回顾过去的'工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情况来看，我的业务拓展能力还有待加强。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，加之目前金融环境复杂，形势严峻，各种影响因素变化莫测，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

的带领下出色地做好各方面工作的部署和决策。

马活驰骋，人活梦想。人生的意义在于不断丰富自己，拓展自己，追求自我真实价值。生命的真谛也在于：在生活中不断追求新的，美的，愉快的东西。我们要珍藏那份青春的美好和健康向上的向往，我们要保留那份执著追求和热烈激越的愿望，我们要坚持梦想，让梦想飞翔，迎上风雨，奋力振翼！

## 金融物流公司述职报告篇二

尊敬的各位领导：

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于20xx年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司\*\*分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行2003年至xx年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成8.5万元，占工行渠道总保费的8.5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

示范引路的前提下激发部属工作热情俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

工行营业部从20xx年正式开始营销保险，初期效果并不好，分析原因：一是柜面人员对保险业务认识不够，有抵触情绪，认为存款任务都难以完成，还去抓保险，是多此一举；二是多

年来，社会上对保险工作有偏见，认为拉保险的时候说的好，理赔的时候，到期支付的时候，就难上加难，再加上保险合同条款晦涩难懂，让人放心不下；三是柜面人员保险营销知识欠缺，对营销工作缺乏信心。对于上述现象，我认识到认真开展代理保险业务理论和营销知识的学习的重要性。一是通过学习理论，使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要；是开拓中间业务、培植新的利润增长点的需要，也是提高自身素质，改善收入水平的需要；认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说，代理保险业务，并不会减少银行的存款总量，只有改善银行的收入结构，提高工行的赢利水平，而工行不做，其他行照样会做；二是对社会上的偏见，利用银行的良好信誉作保证，赢得客户的信赖；三是针对保险知识欠缺的问题，我主动组织参加支行各种保险知识讲座，专门给营业部的员工讲课，重点学习营销知识，坚持每个月集中学习一次保险营销知识，从而解决了柜面销售人员的思想认识和营销技巧问题。

去年，我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系，特别是与分行代理保险部的接触、商谈，主动协调，交流情况，研究对策，把每季度中介业务任务下发到各网点，制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见，协助落实员工奖励，在他们的努力下□20xx年，工行加大代理保险业务考核力度，员工得大头，支行得小头，并且特别强调：多劳多得，按月考核，按季兑现，奖励先进，打击落后，不截留支行兑现的每一分钱，奖惩分明，拉开分配档次。去年工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金最高达3000多元，未完成任务的柜面人员倒扣工资500元，仅保险一项，柜面人员的收入差别就达到3000多元，充分调动了他们自觉抓代理保险业务的积极性。

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理，人手少，网点多，无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开，针对这一现状，本人向经理室提

出增员几乎，并取得了经理室的大力支持，加之本人增员筹划工作做得比较到位，前后增员8名客户经理，由于种种原因，目前留存5名。为了提高员工的展业技能，本人多次组织新人业务学习，并长期陪同到各网点展业。

在上级党支部的领导下，本人充分领会党的十六届全会精神，坚决做到不搞形式，不走过场，切实提高思想认识，时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员，本人切实接受党员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验；工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会；对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

在今后的工作中，我将切实维护公司利益，认真学习中介专卖产品。以“三个代表”重要思想为指导思想，树立科学发展观，注重业务发展和效益管理的同时也要加强自身的学习和自主创新能力，取长补短，为中介部业务能快速、健康发展作出我最大的贡献。

我的述职到此结束，谢谢大家！

## 金融物流公司述职报告篇三

尊敬的各位领导：

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的xx年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

8.5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

示范引路的前提下激发部属工作热情俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

## 二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

工行营业部从2003年正式开始营销保险，初期效果并不好，分析原因：一是柜面人员对保险业务认识不够，有抵触情绪，认为存款任务都难以完成，还去抓保险，是多此一举；二是多年来，社会上对保险工作有偏见，认为拉保险的时候说的好，理赔的时候，到期支付的时候，就难上加难，再加上保险合同条款晦涩难懂，让人放心不下；三是柜面人员保险营销知识欠缺，对营销工作缺乏信心。对于上述现象，我认识到认真开展代理保险业务理论和营销知识的学习的重要性。一是通过学习理论，使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要；是开拓中间业务、培植新的利润增长点的需要，也是提高自身素质，改善

收入水平的需要;认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说,代理保险业务,并不会减少银行的存款总量,只有改善银行的收入结构,提高工行的赢利水平,而工行不做,其他行照样会做;二是对社会上的偏见,利用银行的良好信誉作保证,赢得客户的信赖;三是针对保险知识欠缺的问题,我主动组织参加支行各种保险知识讲座,专门给营业部的员工讲课,重点学习营销知识,坚持每个月集中学习一次保险营销知识,从而解决了柜面销售人员的思想认识和营销技巧问题。

去年,我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系,特别是与分行代理保险部的接触、商谈,主动协调,交流情况,研究对策,把每季度中介业务任务下发到各网点,制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见,协助落实员工奖励,在他们的努力下□xx年,工行加大代理保险业务考核力度,员工得大头,支行得小头,并且特别强调:多劳多得,按月考核,按季兑现,奖励先进,打击落后,不截留支行兑现的每一分钱,奖惩分明,拉开分配档次。去年工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金最高达3000多元,未完成任务的柜面人员倒扣工资500元,仅保险一项,柜面人员的收入差别就达到3000多元,充分调动了他们自觉抓代理保险业务的积极性。

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理,人手少,网点多,无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开,针对这一现状,本人向经理室提出增员几乎,并取得了经理室的大力支持,加之本人增员筹划工作做得比较到位,前后增员8名客户经理,由于种种原因,目前留存5名。为了提高员工的展业技能,本人多次组织新人业务学习,并长期陪同到各网点展业。

在上级党支部的领导下,本人充分领会党的十六届全会精神,坚决做到不搞形式,不走过场,切实提高思想认识,时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员,本人切实接受党



员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验；工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会；对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

在今后的工作中，我将切实维护公司利益，认真学习中介专卖产品。以“三个代表”重要思想为指导思想，树立科学发展观，注重业务发展和效益管理的同时也要加强自身的学习和自主创新能力，取长补短，为中介部业务能快速、健康发展作出我最大的贡献。

我的述职到此结束，谢谢大家！

## 金融物流公司述职报告篇四

### 公司物流部述职报告

#### 1、公司物流运营部经理述职报告

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、

忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

## 一、一年来主要工作回顾

### （一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

### 2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

### 3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、

8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

#### 4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

#### （二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74

间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

## 二、其他方面的汇报

正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于2011年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

## 三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美

好，我们的效益更会越来越来好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

以上是我的述职报告，请予审议，不足之处，请予指正。

## 2、物流部门经理述职报告

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于20xx年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司\*\*分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行2003年至2005年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成8.5万元，占工行渠道总保费的8.5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将2006年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激

发部属工作热情 俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

三、增强营销意识、提升销售技能,创造性的开展工作，保持业务持续健康发展

## 物流部年度工作总结报告

公司物流部在公司章程的指导下，在公司领导班子的带领下，各部门的积极协助配合下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理责任，较好的完成了2012全年各项工作任务。我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在考虑需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的情况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

项作业完毕，能及时清理工具、包装物。工完料尽场地清的意识已经深入人心，并贯穿于整个物流部管理作业过程中。在严格遵循公司的相关制度及作业流程的同时，积极配合市

场的经营部门完成货物进库的验收工作，积极配合财务部对库存数据进行修整，保证了库存货物原始数据的准确性、真实性。建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服务水平，与鸿业第三方物流有限公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以公路、铁路和水路相结合建立我公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。在年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差。而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输最大程度形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以出现零担运输情况较少，减低了运输费用。总的来说，今年的运输工作做得还是比较成功。

物流部2012年目标：

- 1、物流部管理作业流程达到标准化要求。
- 2、库容库貌、现场管理符合“5s”标准。
- 3、员工专业知识水平、岗位技能的提高。
- 4、库区的整理。

5□5s管理

2012年计划性的思路

1、合理性使用库区

3、走出长阳，放眼学习，我们要有我们的特色，但我们同时

也要学习新的知识，学习切实可行的制度和操作流程，结合我们市场，制定和实施改进和创新计划，必须要学习，必须要改进，必须要创新，必须要超越现在。

## 物流部2013年工作总结

## 及2014年工作计划

岁月如烟，2013年已经离去，回顾过去一年的工作，物流部在公司的得力领导及各部门的配合下，部门的各项工作都在有条不紊的开展，并完成了上年度的工作计划，但在部门日常的各项管理中，仍存在很多的问题，需要不断的改进与完善。现将本部门岗位职责、2013年部门主要工作完成情况、存在的问题及2014年的工作计划报告如下：

### 一、本职工作内容：

- 1、负责物流部日常工作的全面管理，制定本部门各岗位的工作职责与相关的管理规定。
- 2、做好物流交付、仓储及粉碎各环节的管理，确保组织并调动整个团队充分执行工作任务。
- 3、控制物流交付和仓储管理成本，优化人力，节约公司资源
- 4、做好各岗位的人员管理与工作安排，积极协助处理各项异常。
- 5、认真做好部门的日常管理与绩效资料的收集统计工作。
- 6、接受并完成上级安排的其它工作任务。

### 二、物流部2013年主要工作完成情况总结：

- 1、通过流程优化，对仓库的人力进行了合理的精简，将原料



库、半成品库及成品库人员由各两人减少至一人，提高了部门的工作效率，节约了公司成本。

2、对部门的主要日常工作纳入了数据化的管理（如：交货及时率达成统计、部门的加班状况统计、延锋系统料箱回收状况、外租车及车辆油耗统计等），使部门与公司能够及时了解相关的状况，便于及时纠正与完善相关的管理。

3、完善了物料出入库环节的系统管理，建立了退货品仓库，对客户退、换物料进行了分类，便于数据的统计分析。对原料、半成品建立了物料先进先出存量管制，便于物料的先进先出及可追溯性。

4、在成品发货及交付环节，对相关的作业流程进行了完善与优化（如：成品仓管员依订单备货，装车时，送货人员依供货明细核对物料装车，及时发现错装、漏装），通过日常的部门会议宣导与相关人员的定岗管理，使成品发货错料的现象得到了有效遏制，客户的抱怨明显减少。

5、通过与延锋百利得及临港工厂订单人员的协调，将收货的道口时间适当调整，使我司的送货车辆使用效率得到了明显提高，以保证泰昌部分定单的准时交付。

6、对粉碎房外库存的2015上、下盖成品呆料进行了及时粉碎回用，将相关场地清理，用于半成品呆料的堆放，以缓解半成品仓库的库位紧张。

7、通过部门定期的会议宣导与日常运作中的问题教育，使本部门人员的团队意识得到了明显提高，在人员配路不足的状况下，使得各项日常工作得以正常运转。

三、物流部2013年工作中存在的问题：

1、仓库呆滞物料的增多，新项目的陆续导入，原料仓库、半

成品仓库及成品仓库的场地严重不足，物料的定路定位管理存在很大的困难（如：泰昌、飞尔成品及原料等），不便于仓库的盘点及物料的先进先出。

2、部分人员的责任心不足，工作现场的6s很差（如：送货员送货遗漏送货单，辅料仓库、粉料房现场差），在管理中因人员的工资待遇、流失人员的招聘困难等原因，使得工作的执行力很差，不利于部门的良性发展。

3、延锋系统送货料箱回收的不可控性。虽然在料箱回收环节建立了双方的签字手续，但也无法追究在顾客场所丢失的责任，只能对我司物流环节起到监督的作用，不能从根本上解决问题。

4、在车辆的管理环节存在不足。没能很好的监督与执行车辆的日常保养与维修管理，存在车辆维修与保养不及时的现象，缺少对司机安全方面的教育，导致有车辆事故的发生。

#### 四、物流部2014年工作计划：

针对以上本部门存在的问题及在管理中的薄弱环节，在新的一年里，将努力把本部门的各项工作扎实推进，计划开展工作如下：

1、加强部门的团队意识建设，提高部门的凝聚力，努力创造良好的工作氛围。通过会议宣导、工作的启发及淘汰机制，增强员工由被动改为主动关心部门的工作并提出自己的建议，提高个人的组织能力和沟通能力。

2、加强部门人员的安全教育，尤其对司机的安全教育做到每会必提，定期学习与宣导安全方面的知识及相关案例，提高部门人员的安全意识，做到防患于未然。

3、制定相关的考核制度，提升部门的服务意识与服务水平。

希望在公司许可的范围内，调整相关人员的工资结构，对部门的不同类岗位推行各自适宜的考核制度，达到提升员工的工作热情，约束不良现象的产生。

4、加强对成品发货及物流交付环节的管理，严格要求司机执行道口时间交货，将成品发货准确率及成品的物流交货准时率达到100%，加强对料箱回收的管控，力争料箱每月平均的总回收率在95%以上。

5、加强车辆的维修与保养方面的管理，制定车辆的保养规范，并要求驾驶员填写车辆维修与保养记录，做好车辆的清洁与防护。

6、完善仓库的各项管理，加强在6s□物料的定路定位、先进先出、物料的可追溯性、账物准确性、呆滞物料处理及粉料现场等方面的管理。

物流部：李家富

## 物流部门经理述职报告

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的2006年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于2006年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司\*\*分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作

工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行2003年至2005年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成8.5万元，占工行渠道总保费的8.5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将2006年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情 俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

三、增强营销意识、提升销售技能,创造性的开展工作，保持业务持续健康发展

四、有效的分层沟通协调是业务发展的保障

去年，我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系，

特别是与分行代理保险部的接触、商谈，主动协调，交流情况，研究对策，把每季度中介业务任务下发到各网点，制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见，协助落实员工奖励，在他们的努力下。2006年，工行加大代理保险业务考核力度，员工得大头，支行得小头，并且特别强调：多劳多得，按月考核，按季兑现，奖励先进，打击落后，不截留支行兑现的每一分钱，奖惩分明，拉开分配档次。去年工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金最高达3000多元，未完成任务的柜面人员倒扣工资500元，仅保险一项，柜面人员的收入差别就达到3000多元，充分调动了他们自觉抓代理保险业务的积极性。

## 五、增员、增效是业务产能保证

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理，人手少，网点多，无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开，针对这一现状，本人向经理室提出增员几乎，并取得了经理室的大力支持，加之本人增员筹划工作做得比较到位，前后增员8名客户经理，由于种种原因，目前留存5名。为了提高员工的展业技能，本人多次组织新人业务学习，并长期陪同到各网点展业。

## 六、党风廉政建设在我心，三个代表精神永牢记

在上级党支部的领导下，本人充分领会党的十六届全会精神，坚决做到不搞形式，不走过场，切实提高思想认识，时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员，本人切实接受党员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验；工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会；对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

# 公司物流招商运营部经理述职报告

尊敬的各位领导、同事们：

大家好

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

## 一、一年来主要工作回顾

### （一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

### 3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

### 4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

#### （二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙

的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

欧亚国际物流中心在一期陆路物流园区共开工建设16栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺577间，目前以招商完成438间，剩余待招商的空铺139间，商铺招商完成率为82%；另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

## 二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访



中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

以上是我的述职报告，请予审议，不足之处，请予指正。

## 金融物流公司述职报告篇五

亲爱的同事们，时间匆匆带走了20xx□同时也给我们送来了崭新的xxxx□

过去了的，我们挥手告别，同时也沉淀收获，将来的20xx年，我们蓄势待发，吸取经验，努力向前。如大家对新年所盼，新的一年，新的开始，新的希望。

过去的xxxx年，我们伤心过，哭泣过，气馁过，委屈过，生

气过，也谩骂过，但更重要的是我们一起笑过，也一直努力的笑到20xx□

对于这些，感谢一直以来和我甘苦与共的姐妹们，因为有你们各位，才使我有勇气，有毅力，有能力走到现在。感谢你们对这份工作的认真，负责以及对领导下达各项指令的积极配合与执行，为后续工作的顺利进行减少了很多不必要的麻烦。

这是我们客服部门值得骄傲的地方——执行力相对较强。当然，我们也有过小的失误和过错，非常感谢各部门同志的查漏补缺，才及时遏制了事故发生的可能性，也为公司减少了不必要的损失。

首先：我想感谢xx□能够独挡一面，并能及时准确做出各种利于货物出港的判断，尽可能的不让货物出现因调排原因致使的滞留情况，更细致的跟踪到位每一单货物，把出现的各种问题及时的反馈给领导，对异常货物处理得及时性做了一定的努力。

然后，感谢xxx对货物所付出的全部努力。执着的跟踪，不管白天黑夜还是休息，都会心系货物，及时了解货物的安全性和时效性，做到了掌握每一件货物的动向，防患于未然；感谢帆把所有进港货物处理得井井有条，做到了派送时效零投诉，真正的是急客户之所寄，寄客户之所急。

并在各网络单位中树立起了良好口碑；感谢戴静的`不断努力，虽然进公司不久，却也努力学习，努力调整自己前进的步伐，事无巨细，尽力分担的奉献。

这一年，我们的办公室变了，变得更规范了，人员也增加了，而且也预计了明年还会继续改变和增加，我想不只我们部门，其他部门也是一样。

很多一些貌似偶然的机缘，往往使一个人生命的分量和色彩都发生变化，譬如我自己。从对快达一见钟情到踏入快达，从什么都不懂到熟知业务，从客服升为客服经理，这期间必有自己的努力和所付出的艰辛，但是，在经历一些摩擦、误会、暴躁后，更多的是学会了淡定。我曾为自己的平凡而失落过，也曾为日子的日复一日而迷惘过。

但是更为复苏的责任心尽心尽力过，只不想日后想起来后悔。这便足够。也许这便是我们每一个在做的各位最实际的定位。又有何不可呢？一直相信，没有不可能办不到的事，也没有任何解决不了的问题，只要自己用心。

这2年来，是快达把曾经稚气的我慢慢变得成熟起来。不管是能力上还是人际上。我觉得任何事情只要用心去做，不管能不能得到他人的肯定，都将会累积成自身无形的财富，只要用心去做，每件事都是有意义的。

感谢x总给了我们这样一份工作的舞台；感谢x总教导我们如何在这舞台上表演。让我有机会与大家一起分享我的工作心得，我很荣幸。

人生中遇到一个好的领导就和遇到一个好的老师一样重要，我很感激人生的遇见里有x总。不管是工作上对我的肯定还是在生活中给予我的帮助，都让我深深铭记于心。而我能做的就是更努力的做好一切该做的事。不让领导操心。

对于这些，我还想借此机会说一下关于明年工作的问题。随着公司业务不断增多，减少因工作失误造成的不必要的损失，我想明年客服部再加2名客服，一名驻机场处理一些日常必要的问题。一名协助财务部核对每月帐单和报表日常事宜。

明年，客服这边将会有更为细致的分工，2班调排情况原计划不动；如果进港量不见起色，我想我们可以另外实行一个小策略，自行开发潜在客户，不管资源来源于哪里，公司可酌

情给予奖励。每天面对互联网，要相信互联网的潜力是无限的。争取为公司获得更多的利润。

我们客服部的工作宗旨是：顾客至上公司利益至上团结合作积极配合热情工作锱铢必较愿20xx年的我们都拥有十面埋伏的雄心，破釜沉舟的决心，完璧归赵的忠心，程门立雪的虚心，愚公移山的信心，绳锯木断的专心，精卫填海的恒心。

祝大家新年快乐，恭喜发财□x年吉祥！

## 金融物流公司述职报告篇六

□

在集团公司的正确

领导

下，在各级

领导

的支持和帮助下，全体职工努力奋斗，大胜开拓，扎实工作，圆满完成了今年的拉运任务，取得自创建公司以来最高的效益和巨大的成绩，现将一年来工作作如下

总结

□

1. 积极响应集团公司会议

精神

，制定一系列的制度如车辆停放在指定的地方，严禁跑私车，办私事，一经发现，严肃处理，造成事故的后果自负，因个人原因造成车辆损坏，配件丢失，驾驶员要赔偿所有损失，并接受公司处理，每天出车前必须对车辆进行认真检查，车况良好，方可出车；

3. 公司严格的管理制度，使职工养成了良好的行车习惯和高度的责任心，各项拉运工作完成良好，每部车辆在确保安全的情况下，都超额完成任务，并减小了事故的发生。

，提高全员素质。公司派专人定期上路巡查，检查驾驶员拉运线路和工作状况。每月进行两次安全

## 总结

，定期进行安全大检查，消除事故隐患，促进安全工作，今年全年无大事故发生。

为了严格控制费用支出，厉行节约，降低成本，首先加强对职工的业务培训，组织司机学习节油、驾驶技术，在冬季减少防冻液使用等措施来降低车辆费用，在确保安全的情况下，尽量延长机件的使用年限，能够修理的零部件尽量修理，实在不能使用的`才去更换，小修理，尽量由驾驶员自己动手，整年下来也为公司节约了不少的修理费和配件费。

作为总监，我常与职工谈心交流，掌握职工动态，聊聊员工生活，解决他们的实际困难，做职工的好当家，贴心人，今年拉运任务完成，职工工资待遇都比往年有所提高，我常年累月忙碌工作，没有星期天、节假日，以身作则，处处为员工树立良好榜样，做好带头作用，妥善合理安排车辆出行，解决死机的后顾之忧，使司机愉快出车，平安行车。另外我对职工的婚丧嫁娶必定到厂，拉进了和职工的距离也让职工感到我对他们的关心和帮助，提高了职工的工作积极性。

的正确指导下，努力完成各项任务，为公司创造出更大的价值。

## 金融物流公司述职报告篇七

### 职报告

#### 一、学习方面

一认真贯彻执行党的路线、方针、政策和上级指示精神。在“三集中”改革中，我认真贯彻市局公司的决定，认真履行自己的工作职责，为物流配送发挥积极的作用。一是结合山区特点，认真贯彻执行以物流中心为圆心的“干线自主、支线代办、一票到底”的集中配送模式。

#### 特别推荐

二是加强管理，再造流程，实现“四个高度集中”。1、合理设置集中配送组织架构和岗位人员，实现组织架构上的高度集中。根据省局要求和实际，除在物流中心的内设机构上设置了综合部、送货部、储配部、安保部、财务部5个部门外，同时根据的特殊情况在剑阁设置了区域中转站，负责的配送工作。在送货部下设旺苍和朝天曾家中转点，在剑阁区域中转站下设了苍溪和青川两个中转点。中转点起到了承上启下、接力配送的作用。为确保集中配送工作能顺利的实现，在组织架构中，我们还设置了22个工作岗位，其中在直配线路上设置了驾驶员、送货员；接力配送线路上，在仓库与中转点之间设置了区间中转员，在中转点设置了中转管理员，中转管理员下面设驾送人员。这样，一个完整的组织架构就完全搭建好了，为集中配送的实施奠定了管理基础。

#### 特别推荐

2、在市局(公司)党组的统一安排下，取消了县区的人员管理

权，实现物流中心对集中配送各环节人员的集中统一管理。物流中心直配人员由送货部直接管理，剑阁区域中转站直配人员由中转站直接管理。物流中心通过对区域中转站的管理达到对直配人员集中统一管理的目的。直配半径以外的区域，设立中转点，实行中转接力配送，无缝对接。中转点设立中转点管理员、中转点送货员及驾驶员。中转点管理员管理中转点的驾驶员和送货员，物流中心通过对中转管理员的管理达到一竿子插到底、完全集中统一管理的目的。

3、取消各县区的订单配送权，实现物流中心对订单的集中统一配送。即所有客户订单集中统一由物流中心的两条分拣线集中统一分拣，由两个卷烟集中存放点统一出库直配、接力配送直至送货完毕，收回货款。

#### 特别推荐

6、取消各县区的配送费用开支权，实现物流中心对物流费用的集中统一开支。即集中配送各环节的费用全部由物流中心集中统一申报、开支，不对区域中转站和中转点拨付任何费用。物流中心本部和区域中转站的员工工资由物流中心直接发放，中转点的员工工资依据当地生活标准，按照物流中心绩效考核后的金额，拨付当地，由当地代发。

7、取消各县区的二级培训，实现物流中心对员工集中统一培训。达到培训不走样、不变质、强化培训效果的目的。

8、取消各县区的二级考核，实现物流中心对员工绩效的集中统一考核。即集中配送各环节的所有岗位全部在市公司督导中心的统一安排下，按照各岗位的工作质量标准严格打分，再根据分值结果和工资标准实施奖惩，按奖惩后的实际金额发放工资。

#### 特别推荐

大力推行邮政代办工作，延伸服务，规范经营，实现对市场掌控权的高度集中。为了加强对农村村级卷烟市场的控制和管理，充分发挥集中配送网络的功能作用，强化专卖管理，加强服务营销，提升服务质量，提高市场占有率，我们通过对过去特殊客户(具有下线客户的客户)和邮政局进行了对比分析。分析认为，利用邮政网络优势比利用特殊客户的优势更有利于延伸服务，规范经营，实现对市场的集中掌控力。

同时，邮政部门无订单采集权，订单采集全部由订单部电话采集，防止了违规采集订单的可能性。因此，邮政代办比起特殊客户对下线客户的代订代送具有显著的优势。第三，随着道路状况的逐步改善，我们将逐步萎缩邮政方面的配送量，其主动权全部掌握在物流中心的手里。实践证明，通过邮政代办的运行，有效的解决了过去的送货死角，将卷烟送达边远乡镇村组客户手中，取缔了从前特殊客户的下线网络，将村组客户集中掌控在自己手中，既延伸了送货服务，提升了客户的满意度，又防止了违规经营的产生，增强了对市场的控制力。通过对市场死角的占领，进一步提升了销量。每月提升销量300多箱。

三是以效率、成本、服务理念为指导，加强管理，整合资源，提升现代物流水平，提高客户满意度。

特别推荐

## 金融物流公司述职报告篇八

□

时光荏苒，我来公司有10个月了，回首过去10个月，经过又接近一年的物流部门工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自己在物流方面的能力也得到了锻炼与提高。

负责公司海关系统的操作，公司办公



网

络的维护、公司后台服务器的维护，协助软件公司对当前系统改造。

部门工作宗旨：团结合作积极配合支持前台热情工作。

办公

网

络的重要性：提到办公

网

络对于企业来讲非常重要，我们时常提到的办公无纸化，办公自动化，办公

网

络化，都是这个意思，办公

网

络最终的目的就是为了让企业享受轻松，便捷的办公数据打印任务，并能够以最小的人力成本，实现工作效率的最大化。  
配合、支持：积极全力支持前台的各项工作，在过去工作中，保管公司物资进出库以及仓储费用的计算，负责进出库物资数量和质量的验收，确保各库存物资的库存价值妥善管理公司仓库库存物资，做好物资出入库登记。

(一)物流部工作。

1、在库存控制上存在一些问题，将重点解决这些问题。

2、与运输、营业部门的沟通不够，以至于出现许多意想不到的问题。

3、未能够及时的处理客户要求。

## (二) 公司系统维护

1、由于工作原因，对于同事提出的问题不能及时有效的处理。

2、对于

领导

的要求领会不到位。

## (一) 对物流部的建议

1、做好货物的出入库、产成品出入库以及各种物资的在库

整理

。这样可以很好地实行实时控制，为各部门

提供

准确的. 库存信息，保证各部门工作的顺利进行。

2、了解公司其他部门的工作流程，为很好地配合其他部门工作奠定基础。

3、协调财务部工作，把物流和资金流很好地结合起来。物流是一个不断寻找途径降低成本的部门，而且也是一个不断增值的部门。把物流和资金流很好地结合起来，让企业经营状况透明化，很好地协调财务部门的工作，不断降低物流成本，以及让物流在企业经营中体现增值的作用。

(二)对公司的建议:

凭感觉来判断一些突发事件。

2、分工明确: 公司需给每位员工明确的职务, 不能来一件事不管是不是该员工的职责范围, 都让他去, 公司应采取直线式的管理方式(一个员工只有一个主管)。

3、明确责任: 公司应该有明确的责任制度, 否则一旦出现问题大家相互推卸(运输和物流运输和罐箱)。

4、一视同仁: 公司应该对每个员工一视同仁, 每个员工在公司都应该有平等的待遇, 这个道理大家都是知道的, 否则员工会在心理上产生不平等, 严重影响工作。

提出的建议, 请

领导

审阅。

随着公司的不断发展, 物流部规模也得以壮大。加强部门管理建设, 不断提高人员素质, 强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗, 争取比上年度取得更好的效益。

## **金融物流公司述职报告篇九**

我站是一家以物流运输为主业的公司, 服务站也是在原来的自保站的基础上转型的。

今年上半年因为我公司购买了一批中国重汽的车辆, 服务站也相应的跟着公司新购置的车辆运行。

五月份主要的工作是落实空调送清凉的活动，在活动范围的车辆正好是09年1月1日至10年1月9日的车辆。我站通过统计维修记录对车辆进行服务。由于我公司车辆普遍去了河北的迁安和曹妃店新首钢。而我们服务站的基地在北京长途的跟踪服务很有困难。正在申请在河北迁安及河北曹妃店建自保站。

用户反映，以前的车辆司机可以随便开，车辆出了故障可以自己解决，现在不行了，很大部分司机上车要很长时间才能适应新车，车辆出了故障不知所措。知道了问题又没有配件，而且不能一下就知道配件在哪。主要是司机一般都看不到使用说明，而保修卡都在车主有单位车队长手里保管着。对于新车的了解只能在驾驶车辆后得到积累和习惯。

希望分公司领导能够了解区域内各服务站的特点，并创造一些条件给各服务站一个相互学习相互配合的机会，在修理遇到问题时能在服务经理的指导下，各服务站配合，能省时省力一起解决用户的问题；能常巡察一下各服务站的工作，现场处理一些突发事件。能够把我站的一些无法彻底解决的问题解决一下。例如：针对夏天有一批车水温高无法排除。

在不能调件的一些配件希望中心库能告诉我们当地的什么地方可以购买。

在一线通报的旧件，只要是单子通过了。说明配件厂家就是对的。只要上交的旧个把确定是上交的旧件就可以了。上交了旧件收回以后不对应上报的，后果自付。现在这样上交旧件“劳师动众”其他重卡厂家在你站区域内的销售、服务情况汇总：

车辆故障里程照片和铭牌照片太累人了。现在想做报修的，做个里程或者找个铭牌只是费点劲，用这两样根本做不到限制作假。

公司述职报告

物流见习经理的述职报告

物流公司财务分析报告

公司质检述职报告

公司领导述职报告

公司转正述职报告

公司管理述职报告

公司个人述职报告范文