

# 2023年入职卷烟配送工作总结(大全5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 入职卷烟配送工作总结篇一

伴随着网络建设的不断深入，怒江烟草实施了电话订货，网上配货，电子结算、现代物流的现代流通体系。

我自200\*年5月担任##乡客户经理，管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村，一直到与茨开镇接壤的月各村，人口总量近6000人，共有持证零售户16户。该辖区山区比例大，贫困人口多，贫困面大，贫困程度深，没有主要的支柱经济，是完完全全的农村市场。

烟有一些意见，我们在把握公司总体思路的同时，倾听他们的抱怨，站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时，我全部接受，过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟，把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存，整理柜台，倾听客户的每一句话。作为客户经理，我有义务提出的问题或遇到的困难及时解决，要不断的收集市场信息。

再走访过程中，灵活使用沟通技巧，通过各种方式的情感交流，准确了解客户的真正需求，使客户告诉你不知道的情况，说出他们真实的想法和意见。例如：问问客户对提供的服务是否满意？是否有需要改进的地方？如何改进等等，这样，有助于提示客户，表达我们的诚意，从而提高客户的忠诚度。

充分利用电话订货系统，以细致的服务工作，做好提醒忘记订货客户工作。具体做法：收集经常忘记订货客户的名单，在走访他们时，为店主提供有效的提行服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号，以提醒不要忘记。

告诉经营户路子要正，经营户要从正规的渠道进货，不能为一时的眼前利益而违规操作，这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度，而且一旦有假冒烟售出，也会失去消费者的信任，使自己名利双失。经营方式一定要随着市场的变化而变化，不能因循不变，一成不变，要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况，及时收集分析市场信息，以便及早组织货源，才能把握销售先机取得较好的效果。

今年九月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。

## 入职卷烟配送工作总结篇二

2012年二季度，在省、市局（公司）的正确领导下，卷烟配送中心坚持市局（公司）“遵纪守法、安全文明、以人为本、持续改进”的安全方针，认真落实《贵阳市烟草专卖局（公司）二〇xx年安全工工作重点》文件要求，自觉坚持安全发展指导原则和“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，突出加强安全管理基础工作，切实做好职业健康安全管理体系、安全隐患排查治理以及安全隐患专项治理等三项工作，全面落实安全生产主体责任，努力提高履行安全责任的能力、安全保障能力、安全事故有效防范能力，提升安全管理水平，使各项生产活动保持安全稳定。现将中心20xx年二季度安全工作开展情况汇报如下：

1、消防安全：火灾事故为零。

2、生产安全：生产死亡事故为零；生产重伤事故为零；轻伤事故率控制在月1%以下；职工群体急性中毒事故为零；设备、设施、压力容器重大事故为零。

3、交通安全：重（特）大交通事故为零，无负次责（含次责）以上一般交通事故。

4、治安安全：无一般（含一般）以上被盗案件；综合治理达标。

5、防霉安全：卷烟霉变事故为零。

6、特殊工种：持证上岗率达100%。

7、二季度共计安全配送卷烟53288。4022箱，配送金额14.8亿元。

## 1、安全检查

（1）由中心领导亲自带队开展安全月度检查3次，季度检查1次。排查安全隐患11项，整改完成率100%。

（2）坚持领导每周六轮流值班制，确保中心各项安全生产工作。

（3）落实各项检查制度。每日对车间、仓库、设备设施实施安全检查约66次，办公室牵头每周对办公区域安全环境实施环境安全巡查11次，每月覆盖一次所有车辆、相仿设备的运行情况监督检查共计3次。

二季度共计对车辆进行安全维修120余次，维修费用23.05万。

## 2、安全标准化建设

(1) 按照市局（公司）安全标准化建设要求，优化标准化体系文件12个。

(2) 根据市局（公司）标准化试运行工作安排，将现用表格逐步替换成标准化文件表格。

(3) 认真梳理中心现阶段安全标准化开展过程中存在的不足和需改进的工作。

(4) 为确保安全，新增、更换消防安全安全标识32处。

(5) 组织中心分工会重新修订工会职责文本，将安全监督职责纳入工会日常工作，并明确分工会委员安全监督职责。

### 3、安全教育培训及安全月活动开展

(1) 5月7日聘请消防宣传中心教官对中心全体员工171人开展了《消防安全培训》，培训得到了广大职工的一直好评。

(2) 围绕“科学发展、安全发展”的安全月活动主题，召开了中心全体员工动员大会。利用早课每周开展2次安全法律法规及安全知识宣讲。

(3) 6月份召开驾驶员安全例会2次，并于6月18日聘请贵阳交警二大队警官对驾驶员进行了交通安全知识培训。

(4) 由中心领导牵头，组织开展安全隐患全面排查，组织中心员工按部门、按岗位、按办公区域全面实施隐患排查。

(5) 调整中心志愿消防队队员名单，并志愿消防队、中心全体保安人员组织观看、学习消防安全事故案例剖析纪录片。

(6) 组织消防安全应急预案各小组成员开展消预案演练。

### 4、其他安全工作

(1) 制定私家车台账，统一制作私家车停放证，并制定私家车停放管理制度。

(2) 拟定保安人员百分之考评办法，严格规范保安人员履行情况，落实保安人员各项工作考核。

(3) 拟定车辆交通事故现场处置方案、仓库车间消防灭火现场处置方案，经中心安全分管领导批准后上墙张挂。

(4) 拟定外来人员来访制度，同时制作来访人员出入证，落实外来人员的安全管理。

(5) 根据中心人员岗位安全职责的不同，分岗位制作消防安全、班组安全、员工安全、安全现场演练、交通安全等等安全手册，分别发放到中心每个领导、员工手中。

(一) 大部份依维柯送货车已到年限报废，车辆机械老化，修理费用增高，已对4台送货车进行发动机大修。

(二) 车辆道路交通安全仍然是管理的难点和薄弱环节，送货车违停受罚情况增多，甚至还出现交警扣压送货车情况。

(三) 对安全标准化文件还需进一步加强学习，安全标识还存在缺漏情况。

(四) 租用仓库使用年限过长，按照新标准化文件要求，电源线路存在不符合情况。

在下半年的工作中，我们将按照以下思路和工作步骤提升并完善卷烟配送中心的安全工作：

2、根据市局（公司）安全文化建设方案，结合中心安全工作实际情况，拟定中心安全文化建设方案，同时将新物流在建项目一并考虑，动员职工参与安全文化建设工作。

3、在新物流投入使用前，结合新物流的新设备、办公环境、安防设施、消防设施提前拟定各项安全操作规程和安全管理规章制度，使新物流安全工作走在前面，确保新物流在突入使用后安全管理工作衔接紧密。

4、积极参与贵阳市物流运输车队，使送货车辆因道路交通管限号、现停制情况不再成为送货瓶颈。

我们将不断摸索和总结经验，改进卷烟配送工作中的不足，扎实推进配送中心安全管理工作，为全市烟草行业的持续、稳定、健康发展提供必备的安全保障。

以上汇报如有不妥之处，恳请各项领导批评指正！

卷烟配送中心

二〇xx年七月六日

## 入职卷烟配送工作总结篇三

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，我想我们需要写一份总结了吧。我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的乡镇卷烟配送年终工作总结，欢迎大家分享。

乡卷烟配送年终报告伴随着网络建设的不断深入，怒江烟草实施了电话订货，网上配货，电子结算、现代物流的现代流通体系。

xx年5月担任##乡客户经理，管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村，一直到与茨开镇接壤的月各村，人口总量近6000人，共有

持证零售户16户. 该辖区山区比例大, 贫困人口多, 贫困面大, 贫困程度深, 没有主要的支柱经济来源, 是完完全全的农村市场。

大多边务农边经营, 营业时间不稳定, 农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见, 我们在把握公司总体思路的同时, 倾听他们的抱怨, 站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时, 我全部接受, 过后再耐心地给他们解释。同时也要要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟, 把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存, 整理柜台, 倾听客户的每一句话。作为客户经理, 我有义务提出的问题或遇到的困难及时帮助解决, 要不断的收集市场信息。再走访过程中, 灵活使用沟通技巧, 通过各种方式的情感交流, 准确了解客户的真正需求, 使客户告诉你不知道的情况, 说出他们真实的想法和意见。例如: 问问客户对提供的服务是否满意? 是否有需要改进的地方? 如何改进等等, 这样, 有助于提示客户, 表达我们的诚意, 从而提高客户的忠诚度。充分利用电话订货系统, 以细致的服务工作, 做好提醒忘记订货客户工作。具体做法: 收集经常忘记订货客户的' 名单, 在走访他们时, 为店主提供有效的提示服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号, 以提醒不要忘记。告诉经营户路子要正, 经营户要从正规的渠道进货, 不能为一时的眼前利益而违规操作, 这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度, 而且一旦有假冒烟售出, 也会失去消费者的信任, 使自己名利双失。经营方式一定要随着市场的变化而变化, 不能因循不变, 一成不变, 要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况, 及时收集分析市场信息, 以便及早组织货源, 才能把握销售先机取得较好的效果。

今年x月份, 州公司领导带领我们到德宏州考察学习, 听取了德宏州公司领导的介绍, 参观了他们的订货中心, 物流分解中心, 让我开阔了眼界, 增长了知识, 增强了做好卷烟经营的信心, 这次学习考察, 从他们的工作中看到我们的差距,

转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。牢固树立现代营销理念，把“客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展”融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的“耐心、诚心、真心”不遗余力的完成这一使命。

## 入职卷烟配送工作总结篇四

伴随着网络建设的不断深入，怒江烟草实施了电话订货，网上配货，电子结算、现代物流的现代流通体系。

我自20xx年5月担任xx乡客户经理，管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村，一直到与茨开镇接壤的月各村，人口总量近6000人，共有持证零售户16户。该辖区山区比例大，贫困人口多，贫困面大，贫困程度深，没有主要的支柱经济，是完完全全的农村市场。

农村卷烟零售户分布疏散，资金有限，经营能力不强，经营随意性大。大多边务农边经营，营业时间不稳定，农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见，我们在把握公司总体思路的同时，倾听他们的抱怨，站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时，我全部接受，过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟，把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存，整理柜台，倾听客户的每一句话。作为客户经理，我有义务提出的问题或遇到的困难及时帮助解决，要不断的收集市场信息。

再走访过程中，灵活使用沟通技巧，通过各种方式的情感交流，准确了解客户的真正需求，使客户告诉你不知道的情况，说出他们真实的想法和意见。例如：问问客户对提供的服务是否满意？是否有需要改进的地方？如何改进等等，这样，有助于提示客户，表达我们的‘诚意，从而提高客户的忠诚度。

充分利用电话订货系统，以细致的服务工作，做好提醒忘记订货客户工作。具体做法：收集经常忘记订货客户的名单，在走访他们时，为店主提供有效的提行服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号，以提醒不要忘记。

告诉经营户路子要正，经营户要从正规的渠道进货，不能为一时的眼前利益而违规操作，这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度，而且一旦有假冒烟售出，也会失去消费者的信任，使自己名利双失。经营方式一定要随着市场的变化而变化，不能因循不变，一成不变，要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况，及时收集分析市场信息，以便及早组织货源，才能把握销售先机取得较好的效果。

今年九月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。

牢固树立现代营销理念，把“客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展”融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的“耐心、诚心、真心”不遗余力的完成这一使命。

## 入职卷烟配送工作总结篇五

乡卷烟配送年终报告伴随着网络建设的不断深入,怒江烟草实施了电话订货,网上配货,电子结算、现代物流的现代流通体系.

xx年5月担任##乡客户经理,管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村,一直到与茨开镇接壤的月各村,人口总量近6000人,共有持证零售户16户.该辖区山区比例大,贫困人口多,贫困面大,贫困程度深,没有主要的支柱经济来源,是完完全全的农村市场。

大多边务农边经营,营业时间不稳定,农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见,我们在把握公司总体思路的同时,倾听他们的抱怨,站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时,我全部接受,过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟,把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存,整理柜台,倾听客户的每一句话。作为客户经理,我有义务提出的`问题或遇到的困难及时解决,要不断的收集市场信息。再走访过程中,灵活使用沟通技巧,通过各种方式的情感交流,准确了解客户的真正需求,使客户告诉你不知道的情况,说出他们真实的想法和意见。例如:问问客户对提供的服务是否满意?是否有需要改进的地方?如何改进等等,这样,有助于提示客户,表达我们的诚意,从而提高客户的忠诚度。充分利用电话订货系统,以细致的服务工作,做好提醒忘记订货客户工作。具体做法:收集经常忘记订货客户的名单,在走访他们时,为店主提供有效的提行服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号,以提醒不要忘记。告诉经营户路子要正,经营户要从正规的渠道进货,不能为一时的眼前利益而违规操作,这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度,而且一旦有假冒烟售出,也会失去

消费者的信任，使自己名利双失。经营方式一定要随着市场的变化而变化，不能因循不变，一成不变，要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况，及时收集分析市场信息，以便及早组织货源，才能把握销售先机取得较好的效果。

今年x月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。牢固树立现代营销理念，把“客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展”融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的“耐心、诚心、真心”不遗余力的完成这一使命。