

# 2023年采购员年度个人工作总结 采购人员年终工作总结(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 采购员年度个人工作总结篇一

时间过得真快，转眼间xx年过去了，它是我踏进第二年，在\*经理\*课长的指导下，在各上级的领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了较好的成绩，总结如下：

### 一、工作方面

a□工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通。充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，保证货柜如期出货，满足客户需求，协助业务达到销售额。

b□与各供应商建立良好关系，顺利将物料如期跟催到位，保证现场顺畅生产。

c□以最低的价格购买最好的产品，并根据市场行情降低单价减少成本。

d□由于资金周转问题，尽力与厂商协调应付减少公司财务困扰。

e□下单跟单正确率达99%。

## 二、纪律方面

本人严格遵守厂里规章制度，不迟到，不早退，处处严格要求自己，无特别重要事情从未请假。

## 三、思想方面

积极参加各种培训，并通过阅读大量的书籍，勇于解剖自己，分析自己，提高自身素质水平以便更快地适应社会发展的形势。

## 四、不足方面

a□下单漏单率0、1%，但未构成订单延柜。

b□部门与部门之间沟通方面未达到最理想的效果。

以上不足敬请各领导各同事批评指正。

## 采购部年终总结

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。

二、我们的采购工作就是服务于生产，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。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，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。采购部年终工作总结。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六学会主动与人沟通，交流:经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

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！

## 采购年终总结报告

20xx年上半年已经过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，已到年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1): 熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事

宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2): 参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3): 参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。4): 参与盘点工作. 让自己在实践中了解所有的零件. 了解仓库的库存量. 通过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存. 那些为死库存, 为何会造成这些库存量. 怎么才能消化库存, 让仓库成为零库存, 让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对产品的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。

20xx年是收获的一年，也将是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过这半年的工作和学习，使我在采

购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

## 采购员年度个人工作总结篇二

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅半年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这上半年是有意义的、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x总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下。20xx年上半年共完成甲供材料设备采购计划x份，新签合同x份，完成乙供材料计划核批价格x份，共计完成材料设备采购计划x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。

20xx年上半年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

20xx年上半年过组织学习《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x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□x区比x区价格降低了x—x%□为公司节约了xx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、抑制腐朽。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。

## 二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20xx年上半年供部继续围绕“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xx和xxx的原价位的基础上下浮x—x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煅练。

### 三、进一步加强对供应商的管理协调

20xx年上半年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□xxx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。

#### 四、步加强对材料、设备价格信息的管理

20xx年上半年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。

#### 五、提高部门工作人员的业务素质和责任感

20xx年上半年供部特别注重，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。

#### 六、20xx年下半年从以下几方面予以改进

##### 1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程

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。

### 4、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

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在20xx年上半年工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。

要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

我是采购部经理，在20xx年上半年，董事会开过采购部专题会议后，采购部正式成立□x月x日董事会正式任命我为采购部经理，主持采购部日常工作，隶属于董事会财务部，直接领导是耿总监，直接下属是采购部两名采购。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 采购员年度个人工作总结篇三

在公司领导和同事的关怀指导下，我乐观做好自己的本职工

作，积累了一些过去从没有的阅历，通过不懈努力，各方面都取得了肯定的进步。现将个人工作总结陈述如下：

### （一）选购部分

1、严格根据公司询价、核价、选购管理制度，严格掌握选购成本，保质保量完成项目选购任务，全年完成选购项目共计330万元，保证了公司项目实施的正常进行。重点选购的大项目有：健桥证券北京营业部ups[]发电机设备；健桥证券丹阳营业部建设项目所需设备；华龙证券日常设备供应；湖南省农行小型机以及附属设备；银河证券西安集中交易所需设备；健桥证券广域网项目以及华龙证券设备供应等选购任务。

2、努力学习，不断提高业务技能，征询产品信息，完成新项目的设备选购，在xx年，我们接洽一些比较新的项目，如健桥证券北京营业部发电机项目以及湖南农行的小型机项目，还有健桥证券丹阳营业部建设项目设计的防雷防静电等设备选购，项目品种非常丰富和简单，好多设备都是我们以前没有接触过的，这对我们的选购工作提出了肯定的挑战，在总公司关心下，我们经过乐观的努力，全面完成了这些项目的选购，保证了项目正常实施，同时熬炼了我的力量拓宽了我的学问面，对后期的工作非常有意义。

3、不断拓宽选购渠道，征询选购信息和最新设备信息，为市场供应产品信息和支持。选购的工作和市场业务工作关联非常紧密，在xx年，我们依据公司的经营方案和市场部的业务拓展方案，乐观拓宽了选购渠道，同时，定期为市场部供应产品信息，保证市场部工作的.正常开展，取得了市场部的好评。

4、在项目选购上尽量争取价格优待和较长的帐期，严格掌握款项支付，保证了公司的正常运营，这是我们去年工作中的重心，由于应收款任务比较艰难，所以应付款这块掌握比较严格，这对我们来说真是巨大的挑战和熬炼，通过我们和供

应商的良好沟通和多年关系的积累，付款的掌握做的比较好。

5、依据公司的需要，参加部分市场业务工作，取得肯定的好成绩，在xx年，我直接负责华龙证券的日常设备选购和供应，从商务谈判、到供货以及后期收款等能较好的完成，取得客户的始终好评。同时还参加长沙交行的设备选购项目的商务谈判工作，取得了项目的胜利。

## （二）帮助公司完成的其它工作

在xx年，我帮助公司主要完成应收款工作，主要是华龙证券的应收款工作，在过去的一年里，我收回欠款200万元，同时帮助公司开展大项目的收款工作，经过我们的努力，收回欠款1000多万元，较好的完成了公司的应收款指标。

1、技术水平还需提高，尤其是对产品的详细配置和关键性能指标的理解还要提高，目前，产品的品种越来越丰富，分类也越来越细，选购工作对技术的依靠越来越大，所以提高基本技术力量，对今后的工作具有非常重要的意义。这也是我今后努力的方向。

2、和市场部、工程部门的沟通还需加强和提高，今后要逐步加强和市场部以及工程部门的沟通，严格掌握选购供货时间和选购周期，保证项目的供货的科学合理，争取更低的成本。

3、加强对客户需求的理解，寻求更多的渠道，为客户解决问题，这也是我今后努力的方向。

以上就是我20xx年主要完成的工作状况，有成果也有不足，在公司上市的大好时机鼓舞下，我肯定会努力学习，不断提高业务水平和综合技能，为公司的进展作出应有的贡献。

## 采购员年度个人工作总结篇四

尊敬的各位领导：

大家好!伴着圣诞节的喜庆和元旦的气息，的钟声即将敲响。首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利!回首20xx年，在各位领导的指导下，在广大同事的支持下，作为一名厨师长，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领广大食堂员工，为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务;为实现食堂经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体工作总结如下：

一、经营方面：我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品;根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜。等等。

二、管理方面：以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等;有些员工甚至还开始自己琢磨新菜谱。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定;我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足;我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

四、卫生方面：严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个

员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

五、成本方面：在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

辞旧迎新之际，我们将在20xx年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20xx年创造更好的经济效益和社会效益。

上海世博会将会给我们带来又一次的发展机遇。与此同时，周边酒楼和饭店的与日俱增也使得20xx年餐饮业的竞争更加白热化。但是，我相信，在各位领导和采购员年终工作总结同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的20xx！

## 采购员年度个人工作总结篇五

时间飞逝，我们即将告辞20xx年。回顾过去一年的工作，不禁感慨万千。工作虽然忙，但是忙起来还是很有意义的。同时也学到了许多，业务力量也有了肯定的提升和进步。主要状况总结如下：

一是乐观开展工作，努力不断提高业务力量

### 1、踏实仔细，更好地完成自己的工作

xxxx年内，公司围绕公司的生产经营紧密合作。由于专机事业部和结构件事业部的产品都是单件生产，品种多，任务重，需求急，选购工作始终比较忙。铸件和锻件很难购买。但经过不断努力，克服了各种困难，繁忙地开展工作，从未因个人缘由耽搁生产。从供应商的选择到选购方案的下达，从选购价格的掌握到交货期等。我管理严格，有条不紊，完成了铸锻的生产任务，共xx个制造号。

此外，我们在日常工作中乐观向同事学习业务学问，同事请假时可以主动担当电气业务，保证生产顺当进行。

### 2. 尽一切可能降低选购成本

选购就是不断的花公司的钱，但是如何省钱，以最低的价格买到最合适的产品，是我始终在思索的问题，也是我努力的方向。一年时间，我的付款大部分是承兑汇票，间接为公司节约了资金使用效率。在一年中，我通过严格掌握铸件和锻件的毛坯余量来降低生产成本。在选购过程中，我始终坚持在确定与供应商的最终合作之前，对质量保证、价格、交货时间等因素进行分析和权衡。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格上涨。供应商多次要求涨价，这使得组织铸件和锻件更加困难。但是通过大量的沟通，我理顺了价格构成的细节，适当合理的调整了价格，保证了生产的顺当进行。

### 3. 努力与各部门沟通协调

选购涉及的相关部门范围很广，需要公司内部全部相关部门的亲密协作。与设计、生产、财务、质量等部门关系亲密，

或多或少需要把握这些部门的相关学问。通过与这些部门的不断接触和合作，我的专业学问、人际沟通、协调力量、分析和表达力量都有了明显的提高。

其次，严格要求自己，摒弃工作中的缺点

虽然工作忙，渐渐进入角色，但工作中也有许多不足和无法解决的问题。在工作中，不能完全做到精益求精、严谨细致，不能完全了解所订购的铸锻件的生产工艺；一些简单的空白订购图纸无法完全理解；个人沟通力量和独立解决问题的能力远远不够。面对无法解决的问题，相对被动。今年面临的压力和困难是：“我担忧我的业务力量跟不上公司的进展需要和公司紧急的财务状况。”一方面，我需要更加努力，将来积累阅历。另一方面，它需要公司领导的关心。在以后的工作中，我会看清自己的问题和薄弱环节，加强学习，不断提高，加强与各部门的沟通和学习，多请示，多沟通，多动脑。在工作中学习，在学习中工作，在实践中不断增长学问和力量，发扬艰苦奋斗、迎难而上、乐观进取的工作作风。