

最新快递经理工作总结 快递的工作计划(汇总7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

快递经理工作总结篇一

在新的一年里，公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们公司有一个较大幅度的发展。下面是我个人20__年工作计划：

一、提早动手，备足人力

一年之计在与春。在年初积极准备多条渠道，筹措人力资源，为20__年度各类快件高峰提供人员劳力保证，积极组织人事招聘，组织充足的人力资源，确保年内的各项操作工作。加盟网点的配送时效得以保障，为20__年打个漂亮仗。

二、加大力度，盘活无形资产

充分利用品牌资源，将其在业内盘活，保值增值。快递公司原有的经营网点全部都采取加盟经营的方式，随着市场行情的变化，其增值空间进一步扩大。要把品牌资源高度重视起来，根据市场需求，采取灵活的直营或加盟办法，在前一轮加盟到期的时候，加大力度，广泛宣传，公开招加盟商，确保资源保值增值。努力打造民族快递一流品牌。

三、严格管理，规范经营

快递公司的经营网点迅速扩大及业务量的增大，管理的突出矛盾日益突出，各项工作之间的相互协调、操作规范化要求及服务质量提升。工作能否协调，关键在各各部门各片区领导，班子成员能各负其责，相互配合，要不断加强教育，增强责任感和使命感。

四、积极筹措发展资金，确保各项建设顺利进展

为了争取银行贷款，快递公司做了大量的基础工作，取得了有效进展，得到了运作流动资金贷款。我们要继续抓紧此项工作，解决公司运作资金，确保网络各项建设顺利进行，提高设备科技含量和 workflow 标准化，保证快件的迅捷、方便、安全、准确。

五、加强网点建设，扩大服务网点布局

20__年，我们要继续提升服务网点建设，扩大服务网点布局，使其更加完善网络无盲区布局。

六、不懈努力，发展加盟网点

克服困难，不懈努力，排查分类，市、县到位，分工明确，专司其职。把网络发展的重点放在县级网点。

七、完善证件，与加盟网点处理好关系

明确认识，舍得投资，认真落实对加盟网点的承诺，主动和邮政主管部门联系，积极配合网点取得经营许可证及从业资格证，最终达到规范化科学化网点，符合国家邮政局验收标准。

现实的压力要求我们必须做出改变，竞争的激烈严重的超出了我们的想象，所以我们决不能抱着侥幸的心理去工作，只有自己不断的努力了，公司的发展才会上个台阶，品牌的

效应才会走向国际!

快递经理工作总结篇二

上半年在欢乐中度过，在经过了了一年艰苦的工作后，我们酒店客房部全体工作人员都得到了应有的回报。回顾一年以来我们的工作，可以说，我们一直做的很好!之前很多次的努力，在今天看来也是值得的。x年上半年酒店客房部的工作十分的顺利，得到了上级领导的赞扬!做完上半年工作总结，我们对下半年有了更多的期许，希望一年胜似一年，为此，我们将以前好的方面坚持做下去，对于存在的不足，我们有深省的认识并加以改进，并在下半年重点做好以下几个方面的工作:

一、培养员工的观察能力，提供个性化服务，创服务品牌随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘?部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1. 鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2. 搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归纳入档。

3. 系统规范：将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补

充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。

4. 培训奖励：整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过对比找差距补不足，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式进行表彰奖励，使员工能形成争先进、比贡献的良好氛围。商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，提供“五心”服务。简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反馈要做到简明扼要。便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。快：客人的需求要以最快的速度得到满足。捷：服务员的反应要敏捷，对客人的言谈举止能迅速地理解并作出应对，然后进行服务好：客人接受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品即：服务。五心服务：为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。

二、外围绿化环境整治，室内绿色植物品种更换自x年月05月底酒店与兴源绿化公司中止合同后，外围绿化一直是由pa员工自行管理，由于缺乏技术和经验，有些绿色植物养护的不太好，加上海南今年缺雨水，已出现枯死的现象。明年将更换枯死的植物，尽量种植一些开花的植物，并在外围范围内，适当补栽一些南方果树，给酒店增添一些喜庆。现在酒店存在室内植物品种单一、档次不高的问题。明年将联系一家合适绿化公司，达成协议，彻底解决这一问题。六、商务楼层客用品的更换目前商务楼层的客房重新装修以后，给客人感觉档次较高，但房间的客用品一直未做更换，且档次一般，很不协调。打算将商务楼层的客用品更换，如：将袋泡茶更换成散装茶叶，将卫生间用品的包装盒更换成环保袋等，以此提高房间档次。三、减少服务环节，提高服务效率服务效率是服务的一个重要环节，很多投诉都是因为服务缺乏效率而引起。客人提出的任何要求和服务都是希望能尽快帮助其

解决，而不是被推来推去，因此推行“一站式”服务势在必行。客人入住酒店以后，对各种服务电话均不清楚，虽然我们在电话上制作了一个小小的电话说明，但大多数客人都不会认真看，需要服务时都是拿起电话随便拨一个电话号码，而电话也总会被转来转去，如此很不方便客人，使客人对我们的服务满意度大打折扣。我部将从减少服务环节来提高服务效率。

(一)成立宾客服务中心

目前总机和服务中心均是通过电话为客服务的两个岗位，有很多客人需要服务都是将电话打到总机或其他分机上，总机或其他分机接到服务后再转给服务中心，这样很容易造成服务延缓或服务信息丢失，因为其他岗位根本不了解客人的需求，若手头工作忙就会将服务指令延缓传达或忘记传达，给我们的服务带来极大的不便，很容易遭到客人的投诉。

快递经理工作总结篇三

物流客服工作职责范文一：

02、负责协调并完成产品的汽车运输，负责安排搬运装卸工作、并负责搬运管理

05、协助上级实施对下级的管理和考评

06、负责运输成本分析及控制

07、完成上级安排的其它工作

物流客服工作职责范文二：

负责协助做好客户的来访接待工作；认真完成公司对其相应岗位制定的目标任务。

负责开单，贴标，及时做好发货信息，帮助客户查询货物信息

负责开发客户资源，有意向的客户应立即上报部门经理以及副总经理或总经理；并协助沟通谈判。

每日认真详实的向部门经理回报当日工作情况并协助当日工作报表的填写。

负责与客户的联络，根据客户的要求和设计情况，及时准确的将有关信息资料交回公司填写好设计工单。

将客户的重要情况、要求及建议要迅速上报部门经理、副总经理或总经理。

认真完成公司其他临时交办的任务。

物流客服工作职责范文三：

- 1、每日给客户的到货信息反馈(电子邮件)。
- 2、提供联想所需要的货物暂存报表。
- 3、协调送货司机与客户之间异常问题。
- 4、提供客户咨询的货物信息。
- 5、破损货物的处理。
- 6、与客户预约送货的相关事宜(系统、邮件、电话)
- 7、联想信息的导入、维护(系统)
- 8、其他工作。

物流客服工作职责范文四：

- 1、严格遵守公司各项规章制度、听从组织服从分配、保守公司机密、工作积极主动、认真、灵活、严谨、创新。
- 2、接单：接到电话寻价询问对方公司名称、姓名，最后要求对方留下联系方式，以便今后交流。询问对方产品品名、属于几类、起止地、每次运量是多少、大约什么时间操作、有什么特殊要求，最好要求对方提供产品的msds[]把对方的需求弄明白之后，根据我们现有的资源，当时能报价的，当时报价，如果当时不能报价的，告诉客户我们需要对产品进行分析，对距离进行测量，稍后给他回电报价，（根据寻价的情况）无论价格是否有，必须在8小时内回复客户电话。
- 3、下单：将客户要求，和注意事项在内部委单上写清楚，转交到单证那里
- 4、信息录入：将明细录入表格中，方便查找
- 5、每天的货量做成报表
- 6、跟踪：每天查看调度发布的跟踪表，将信息告诉客户
- 9、对账：每月跟单证对好明细，在跟客户对账，确认好费用后第一时间开票
- 10、应收款：每月配合财务跟客户确认未收款
- 12、顾客满意程度的统计分析工作
- 13、客户档案时时更新
- 14、每月运作统计分析

物流客服工作职责范文五：

- 1、负责日常客户关系的沟通与维护，不断增加发货订单；
- 2、负责日常车辆的统计与维护，不断增加承运车辆；
- 3、负责来电记录，来访客户接待，及等货车辆的安排；
- 4、内部的沟通协作(异常处理及财务结算等内部管理协调)；
- 5、负责所承运货物在途跟踪服务管理；
- 6、承运车辆回单的接收、审核、上交管理；
- 7、协助上级处理突发事件或紧急情况。

上一篇：幼儿园财务人员工作职责 下一篇：没有了

快递经理工作总结篇四

前有xx□xx□xx借壳上市，后有xx物流强势杀入快递市场□20xx年的快递行业竞争愈发激烈。日前，又一家快递企业宣布获得投资，并且正谋求上市。

6月6日，专注于b2b市场的xx快递在其融资发布会上宣布，已经获得了来自招商资本、招商财富、九鼎投资、前海古榕、德盛仁等五家机构联合投资入股，同时获得了交通银行等七家金融机构超过150亿元的授信，不过具体投资金额并未透露。

xx集团副总裁兼xx快递总经理陈莹在融资发布会上表示，公司从20xx年底开始正式接触资本市场□20xx年开始接受上市辅导，计划于20xx年主板上市。

xx快递是综合性物流集团友和道通旗下全资子公司，基

于“企业件+零担快递”的定位，xx快递以中小工厂为核心客户群体，服务于很多专业的细分市场，如电子、服装、皮革、零配件等。

陈x在融资发布会上表示，定位在b2b货件结构向大货发展是趋势，目前3到50公斤是xx快递的核心重量段，未来将通过大小货分离，改进场地与流水线，增加投入，强化大货的保障力度，将核心重量段扩展到3到300公斤。

公开资料显示，在公路运输市场上，30公斤以下为快递，30到1000公斤是小票零担，1000到3000公斤为大票零担，3000公斤以上是整车物流。也就是说xx快递想要在零担市场占据更大的市场份额。

“这个市场的竞争还是很激烈的，xx、xxxx很多企业都已经做得比较好了。”快递物流咨询网首席顾问徐x向《每日经济新闻》记者表示。他同时指出，和一般快递市场不同，快运市场虽然发展较早，但市场集中度较低，“排名前十的快运市场占有率不到10% 而排名前6的快递企业占据市场80%的份额。”

在快递行业专家赵xx看来，xx快递的竞争优势目前尚未显现出来。他表示，xx快递母公司友和道通很早就开始发展航空货运，并且在20xx年收购了dhl和中外运联合控股的xx快递，但是在过去几年，友和道通并没有发挥出自身的竞争优势。

“友和道通错失了很多发展机会，20xx年上市已经有些晚了。未来就看友和道通能不能借助融资，给企业重新定位，打通资源，进行双品牌运作，例如全一主要做跨境物流，xx主要做国内，真正发挥出竞争优势。”赵小敏说道。

xx快递想要向大货扩张，而传统的快运企业正在谋求攻入快递小包市场。日前，公路运输巨头安能物流在上海、桐庐、

无锡举办快递招商加盟会，正式切入快递业，并且定位在“通达系”主攻的5公斤以下的电商件市场，将投入20亿元在全国建设300个分拨中心和8000个网点。

4月23日□xx快递正式启动全国快运招商加盟，在快递的基础之上，开展零担和快运业务。更早一些时候□20xx年3月□xx推出了“物流普运”，定位为20公斤以上货物，而零担龙头xx早在20xx年便推出了“xx快递”，定位为0-30kg的小件货物。快递和零担早已在相互渗透。

安信证券研报分析指出，今年1至4月，快递业竞争依旧惨烈，而且传统服务于b端的各类城配、干线、零担有加速向快递融合的趋势，行业体现出多维度竞争的特点，快递物流一体化和双向融合是行业发展的必然趋势。

“未来市场排名前几位的企业都会转向综合物流，与航空、铁路甚至水运都会有合作。”赵小敏向记者表示，“不过这些企业能否一直保持自身的核心竞争力还要看定位和产品结构能不能适应市场的发展。”徐勇也表示，未来大型快递企业将向综合物流企业转型，中型企业则向专业化转型，而小型快递企业向个性化方向发展。

行业增速放缓、成本高企、利润下降，使得快递企业开始密集地谋求资本市场助力转型，据了解□xx快递引入的资本将用于硬件投入、网络建设以及服务管理能力的提升。“快递企业正从价格竞争向装备竞争和人才竞争转变，这些都需要资本提供支撑，资本是未来快递行业竞争的核心。”

快递经理工作总结篇五

在新的一年里，公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们公司有一个较大幅度的发展。下面是我个人2019年工作计划：

一年之计在与春。在年初积极准备多条渠道，筹措人力资源，为2019年度各类快件高峰提供人员劳力保证，积极组织人事招聘，组织充足的人力资源，确保年内的各项操作工作。加盟网点的配送时效得以保障，为2019年打个漂亮仗。

充分利用品牌资源，将其在业内盘活，保值增值。快递公司原有的经营网点全部都采取加盟经营的方式，随着市场行情的变化，其增值空间进一步扩大。要把品牌资源高度重视起来，根据市场需求，采取灵活的直营或加盟办法，在前一轮加盟到期的时候，加大力度，广泛宣传，公开招加盟商，确保资源保值增值。努力打造名族快递一流品牌。

快递公司的经营网点迅速扩大及业务量的增大，管理的突出矛盾日益突出，各项工作之间的相互协调、操作规范化要求及服务质量提升。工作能否协调，关键在各各部门各片区领导，班子成员能各负其责，相互配合，要不断加强教育，增强责任感和使命感。

为了争取银行贷款，快递公司做了大量的基础工作，取得了有效进展，得到了运作流动资金贷款。我们要继续抓紧此项工作，解决公司运作资金，确网络各项建设顺利进行，提高设备科技含量和 workflow 标准化，保证快件的迅捷、方便、安全、准确。

2019年，我们要继续提升服务网点建设，扩大服务网点布局，使其更加完善网络无盲区布局。

克服困难，不懈努力，排查分类，市、县到位，分工明确，专司其职。把网络发展的重点放在县级网点。

明确认识，舍得投资，认真落实对加盟网点的承诺，主动和邮政主管部门联系，积极配合网点取得经营许可证及从业资格证，最终达到规范化科学化网点，符合国家邮政局验收标准。

现实的压力要求我们必须做出改变，竞争的激烈严重的超出了我们的想象，所以我们决不能抱着侥幸的心理去工作，只有自己不断的努力了，公司的发展才会上个台阶，品牌的效应才会走向国际！

快递经理工作总结篇六

，完成了xx快递总量xx万单的中转任务，吉林省xx分拨最高中转xx万票，进一步优化路由，开通了京哈班车，大大提高了快件时效及减少了重复劳动，对双十一、双十二高峰，路由调整功不可没。

，加大了快件安全检查力度，要求网点公司必须加盖安全验视章，专门进行安全教育培训，落实总部及邮政各项工作任务。

，严抓干线班车装载率，我们到北京的车辆保障100%装载率，吨位都在7吨—8吨左右。

xx年工作计划，如果今年对xx来讲是培训、整改、练兵，明年就是执行、标准、打仗，按部就班，应对一个又一个的高峰。为完成提前进入第一集团军的任务指标，我们责无旁贷。

一、继续严格管控干支线班车时效，确保快件路由顺畅，监督、引导辖区内网点健康有序发展。

二、继续严抓分拨的操作质量及形象建设，做好员工储备及培训工作，教育大家尽职、尽责、尽心、尽力，对快件负责，不管出现再大困难，绝不延误快件中转。

1. 认真贯彻公司的规章制度

2. 加强和现场还有其他部门的沟通

- 3、工作之余多学习其他部门的业务
- 4、自学把自己的学历提高一个水平
- 5、学习会计知识

对公司的意见和建议以及各种诉求：

- 1、希望公司能提高员工的福利待遇，一些传统的节日能多发点津贴，旅游地方能更远点。
- 2、公司应该有奖有罚，不能只罚不奖。
- 3、我自己希望公司能同等对待同一岗位同一部门员工的工资，相差不要太大。
- 4、公司能多提供机会帮我们培训，切实提高我们自身业务水平。

快递经理工作总结篇七

根据国家法定节假日安排和第三方物流公司春节前后停运情况，手礼网春节期间门店、在线客服、电话订购正常运作，快递配送有所变动，具体安排如下：

1□40011xx电话订购、客服热线正常运作：全天x小时

2、在线客服

正常运作，客服在线咨询时间为08：00—22：00

1、门店零售、机场提货服务

正常运作，门店服务时间为：5：30—22：00

2、物流配送

春节期间无法保证时效，具体以配送为准。

xx同城□x日至x日放假，为期x天，x日起恢复收寄。

其它城市□x日至x日放假，为期x天，x日起恢复收寄。

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。

服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办。

承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、

情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平，（内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

3、相关政府部门联络与沟通。加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。

就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训（原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训），重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

5、加强部门内部人员综合素质提升几，并对公司五大服务体系进行完善。

坚决执行董事长在四季度会议中提出的保持总店稳健发展。带动分店全面提升的指导思想，加强部门间的沟通，消除管理中存在的误区。现场检查不单纯是发现问题，而是针对出现的问题提出改进措施和方法，及时给部门以指导。第四季度服务办的内部培训内容为商品知识（毛织，保暖为主）、消法知识及卖场信息熟知度等方面的基础知识培训。培训手

段采讨论的形式，使培训趣味化，生动化，将讨论出的结果，以书面形式下发分店部门，组织相关人员学习，达到三店同步提升的目的，公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

6、一线管理干部日常行为规范跟进。

全力协助集团监管会在日常的工作中，对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进，以公司服务为宗旨，以管理规范为目标，工作中坚持创新，现场管理工作中，发现问题及时上报主管领导。部门决不护短，严格执法、努力进取、以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。在20xx年x月份下旬，本人在工作中情绪化，不能严格要求自己。在经过领导和同事的大力帮助下，及时调整了工作心态，改观目前不良现状，全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切，真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力，打造国芳百盛“特色化服务”，以真情铸就服务！