

# 最新物流业工作总结 物流工作总结(精选9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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 物流业工作总结篇一

- 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于了数据化的管理(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，在人员配置不足的状况下，使得各项日常工作得以正常运转。

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，物料的定置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。

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。

20xx年已经结束□20xx年是不平凡的一年，在全国全球都经历着经济危机的冲击和影响下，全公司所有员工上下团结，齐心协力，圆满完成了公司的年度工作目标和任务。可以说20xx年是公司取得大发展的一年，也是公司发展的重要转折点□20xx年为公司将来的发展奠定了良好的坚实的基础。

## 物流业工作总结篇二

20xx年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一齐奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较简单的入门培训时期，每一天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的资料，第二天就要立刻实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自我越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自我的工作效率，我也想了一些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么资料能够运用到了我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自我学习的新知识。

10月份，对我最大的挑战就是客服电话，个性是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话资料，并且自我预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。之后，我开始留意有经验的同事们接待电话的资料，同时他们对我也进行了帮忙和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的情绪，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我此刻的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，透过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。此刻看来真的很庆幸有如此敏锐的领

导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，个性是如何培养自我的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自我的工作资料之后，突然发现自我有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自我急着赶末班车的时候才会反思一些自我的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自我不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

我很感谢远成物流这个大群众，对于我的栽培，个性是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都都月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫；听说过年每位员工都有大礼包，还能够报销过年回家的车费呢，嘻嘻！

远成物流！我的第二家！

### 物流业工作总结篇三

上海卷板部热卷自营□83700t□沙钢11850t唐钢14600t唐山不锈钢16450t市场采购40800t□

上海卷板部热卷代理□115520t(现货15560t期货交货2690t未交货97270t)

上海卷板部螺纹钢代理□10124t(现货代理)

杭联卷材部上海区域冷轧镀锌代理□18300t(现货2330t期货交货850t未交货15125t)

1、制定“内贸物流二部操作规范”

2、制定“物流委托单”

3、制定“内贸物流部文件存档规范”

4、制定“内贸物流二部人员岗位与职责”

1、制定“南方物流公司协议库/码头一览表”，通过对仓库分级来配对不同业务模式，以达到风险防范之目的。

2、进一步开发江浙沪三地的仓储市场

3、进一步开发江浙沪三地的码头分布情况

4、进一步开发江浙沪三地的船货代公司

对钢贸企业和钢材仓储市场的影响，深入挖掘仓储公司的运营模式，分析代理业务的潜在风险点，探索我司代理业务如何能够“拉着缰绳快跑”。

上海卷板部热卷自营部分常规工作简述

1、唐钢：集港+海运——指定运输。

集港：火车或汽车集京唐港。

火车：运费约50元/吨+短驳3元/吨+港杂28元/吨=81元/吨。

汽车：运费约62元/吨+港杂23元/吨=85元/吨。

海运：唐山海港骏驰物流有限公司流向：江阴黄田港（出库16元/吨）

江阴黄田港无锡明业志弘仓库（卸船12元/吨+小船短驳14元/吨）

上海港---宝山仓库（上海罗泾码头卸船14元/吨+短驳9元/吨、上海十区码头卸船12元/吨+短驳12元/吨）

上海港---杭州（上海罗泾码头船驳船16元/吨+短驳16元/吨、上海十区码头船驳船14元/吨+短驳16元/吨）宁波港（出库约12-13元/吨）

2、唐山不锈钢：集港-唐山古冶钢城车队-指定运输。集京唐港或曹妃甸。运费44元/吨。

海运：唐山海港骏驰物流有限公司/天津海盛船务/天津福隆。  
流向：江阴黄田港（出库16元/吨）

江阴黄田港无锡明业志弘仓库（卸船12元/吨+小船短驳14元/吨）

上海港---宝山仓库（上海罗泾码头卸船14元/吨+短驳9元/吨、上海十区码头卸船12元/吨+短驳12元/吨、上海淞沪码头卸船9元/吨+短驳9元/吨）

上海港---杭州（上海闵行区码头船驳船8-10元/吨+短驳15元/吨）

3、沙钢：运输方式为沙钢代运。

沙钢代运价格表（含沙钢出库费15元）流向江苏高兴达库，无锡明业江阴华之杰，上海嘉定上海宝山，杭州绍兴，湖州东门，湖州西门，宁波，运输价格，20船运、40船运、30船运、55船运、57船运、91船运、100船运、95船运、95船运、113船运、价格33无、3042无、4142无发现的问题，尚未解决。

1、根据目前仓储现状，我司现货代理业务路如何走？

2、目前，业务部和物流部以“物流委托单”的模式进行交接。在未收到物流委托单前，物流部是没有信息的。若出现交接漏洞，则与公司“所有实物由物流部管控”这一管理原则相悖。是否可以出台制度来规避此情况发生？3、目前仓库按区域整合。物流环节尚未整合。后期是否能够加以改善，如规定具体物流由区域负责人安排，优点：整合物流资源，利用区域物流专业性以加强物流安全，降低物流费用，提高物流速度。

1、继续贯彻基础工作的精细化管理。严格按照章程、规范操作。用严谨的态度对待日常工作的每道环节，学习财务有帐、有凭、有据的工作方法。确保基础工作无差错管理。

2、紧跟市场步伐、紧跟公司发展，站在物流第一线，实践中不断加强物流专业性。全方位规避物流仓储风险，分析物流最优路径，整合物流资源，提高物流效率，降低物流费用。

3、做好业务部的服务工作：

1. 每周做资源汇总表（分在库、在港在途、未生产）

2. 每周汇报港口情况、海运价格变动、社会库存信息等。

3. 主动获取业务信息，加强与业务部沟通。

4. 通过船货代、码头、仓库、车队等资源，挖掘业务潜在合作对象。

5. 汇总各航线及最优路径价格供业务参考。

6. 盈利角度与业务部统一战线，同时，从物流仓储角度进行具体业务的风险评估，有理有据。配合业务安全开展。

4、进一步完善物流监管制度，做好现场货物的周期性盘点工



作。

5、建立物流人员分级管理和分级考核制度，健全物流仓储环节的风险管理体系，有奖有罚，增强物流一线人员的责任心及风险管理意识。

6、研究并探索物流工作的效益增值。未来几年，凭据公司自由资源及物流专业性，建立“热联”物流品牌，探索运输代理或自建仓库、车队、船舶的可行性分析。

## 物流业工作总结篇四

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

我所在的部门是物流部，首先在20xx年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，

提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1。 希望公司能为我缴纳上海社会保险。09年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2。 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3。 希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

## 物流业工作总结篇五

20xx年以来，物流办在局党组的正确领导下，在局有关部门的大力支持下，按照工作目标，深化改革，攻坚克难，奋力开拓，积极作为，做了大量的工作，各项工作取得了新的成绩，认真学习和贯彻党的路线方针、政策，全面贯彻落实全省交通工作会议精神，努力使各项工作走在全省交通行业前列为目标，加快发展现代综合运输体系建设、促进现代物流业发展，为我县经济又好又快发展做出了积极贡献。

伍，争创一流的行业形象，使东明交通物流工作再上新台阶。

二、规范服务行为，端正服务态度，完善服务设施。每个月定期对我站全体人员进行教育培训，认真学习职业道德，规范文明用语，使全体检测人员提高了自己的思想道德、思维观念，对待车主能够做到礼貌待人、热情服务。

三、加强廉洁建设有新推进，以开展创先争优活动为契机，巩固和发展活动成果，扎实推进党员职工廉洁建设。

四、善始善终抓好学习实践活动。进一步巩固和发展学习实践活动的理论、制度、实践成果，形成巩固扩大学习实践活动成果的长效机制。加强组织，丰富载体内容，扎实开展“对党忠诚教育”，深入开展学习型党组织建设活动。开展业务大练兵活动。

五、积极做好计划生育工作。

## 物流业工作总结篇六

又过了一年的`物流管理，不禁心中感慨。回顾物流一整年的工作过程，既有苦汗，也有进步的喜悦。过去的一年，在公司各部门的配合和支持下，在部门员工的共同努力下，圆满完成了全年任务。现将我部一年来的工作汇报如下。

1、与x的18年相比，我们公司的销售在整体环境萧条的情况下下降了。在配送部分，我们配送司机的工资主要是根据交付的货物来计算佣金。事实上，我们可以发现，我们的司机不想每天呆在家里，愿意交付更多的货物，做更多的工作来增加收入。

2、在20x中，我要求收税员统计司机每天的发货单，以便合理安排货物的发货单，避免了以往司机抢单、发货金额大的情况，维护了司机之间的共同利益和部门员工之间的团结关系。

3、门店有时候会抢着发货，货量比较少，路也比较偏僻。我们的交货原则是分线交货。有时候一个地方货物很多，司机报了另一个货，走了几分钟就被叫回来了，所以我们司机来回几次都有脾气，既浪费人力又浪费物力。还有一种情况就是货太少，偏急，我们部门要考虑油耗和费用的问题。所以物流部门需要门店的配合，尽量做好对客户的解释工作。

4、装运司机应根据交货单检查货物，并必须要求司机本人当

面对货物进行第二次检查。

5、加强与各部门的联系和沟通，充分发挥公司现有车辆人员的优势，尽量让客户带走一些急小货。

1□20xx初，公司给后勤管理部门提供了8人，实际在岗人员数量还没有达到要求。

2、由于人员流动性大，一直是困扰部门工作的一大难题。作为一个工作要求我们部门的员工，虽然技术不高。但是工作强度高，对体力要求比较高，也要勤快好学，做事的责任心也高。你必须了解你的下属，包括他的性格、个性、爱好、工作作风、工作能力等诸多方面。不同性格、不同年龄、不同能力的人，应该给予不同的管理方法，才能物尽其用。同时，我们应该关心员工的生活。除了批评之外，我们应该给予他们更多的鼓励和信任，让他体会到领导的关心和器重，让他知道我们不仅仅是上下级关系和同事关系，更是相互支持和关心的朋友关系。当然，作为管理者，也要在员工面前树立自己的威信。这种威望不是靠恶毒的批评建立起来的，也不是靠盲目做一个好老人建立起来的。你需要的是团队的力量，说你好的人的支持，说你不好的人的支持。

1、定期培训讲解配送司机的车辆生命安全注意事项意识，定期对车辆内外进行清洁。

2、严格控制部门车辆费用，合理有效安排配送路线。

3、严格要求调度员填写发车记录，如发车时间、行程、地点、原因、驾驶员签字等，做到有发车必有发车记录，并保留年度发车记录表。

4、坚持秉承小问题自己动手解决、大问题送修自己买维修配件的原则，节约控制部门车辆费用。

1□20xx年不知不觉在指尖慢慢逝去□20xx年迎面而来。回想过去，展望未来！有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。

2、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。

## 物流业工作总结篇七

随着公司的日益壮大，让下属负责和质量领先意识就成了改革的新思路，当前我们面临各种不同的工作压力和管理技术问题，主要有以下几个方面：

（一）如何提高员工的工作效率：告诉员工明确的目标和要求，提供必须的资源，解决员工不能克服的困难，给予完成任务的员工奖励，物流部门员工工作总结。

（二）员工的责任心如何加强和提升，各班组激励职权在现场管理者班长的手里，加强质量意识和质量考核的经济岗位责任制，提高统计工作效率，建立一个公认的激励标准（员工考核：效率40、品质40、配合度20、出勤状况），加强技能考核和计件工资的标准化和科学性，来改变员工不良的惯性和习惯。

（三）如何培养多面手：一线员工在完成自己分内工作之后，可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事（别的岗位技能学习），以使员工从狭窄的专业分工中走出来，适应多方面工作的需要，在更大的范围内发挥作用，可以加强员工之间的互助协作，克服工种之间的忙闲不均和由此而产生的劳动力窝工浪费现象，保证全面地完成任任务，其常见的形式有在综合性的生产组，某一工种的员工兼做组内其他工种的工作，箱体成型焊接员工不仅会箱体焊接，而且要会识图和底座焊接，箱体的打磨以及箱体的组装等。某种设备的操作工兼做其他不同设备的工作，如数控人员不仅要会激光切

割机，而且要会数控冲床，数控折弯等设备作业。设备操作工兼做工作量化的分析工作。基本生产员工兼做辅助工人的工作。辅助员工兼做多种辅助工作等。多面手培养操作方法：1、根据培训计划，然后按计划先后逐一进行作业基准及作业指导书内容的培训、指导。2、完成初期培训指导后，进行参观作业员操作，加深其对作业基准及作业顺序培训内容的理解，随后利用中休或加班（工作结束后）时间，由班长指导进行实际作业操作。3、在有班长或其他多面手顶位时，可以安排学员与作业员工一起进行实际操作，以提高作业准确性及顺序标准化，同时掌握正确的作业方法，工作总结《物流部门员工工作总结》。4、当学员掌握了正确的作业方法，并能达到其作业基准，又具备正常作业的速度，可以安排进行单独作业，使其逐步熟练达到一定程度的作业稳定性并能持续一段时间，期间班长要进行确认。5、考核学员培训效果。检查作业方法是否与作业指导书的顺序方法一致，有没有不正确的作业动作，如果有要及时纠正；进行成品确认检查。

（四）成本意识的培养：从小处看意识，如车子跑一趟可以办一件事也可以把几样事情妥善安排，车子出门，可以同时办很多事情。使用过的复印纸，非重要的文件可以反面再用。休息时间把灯关掉。空调机没有超过一定的温度不予使用。掉在地上的物料随时捡起。在一小时可以完成的工作，在一定的时间内完成，不可拖延时间。从大处看管理：人员有过剩吗？现有人员做的事情，是否可缩减。协调工作是否一次就ok□不必经常协调或层层请示，浪费时间、消耗精力。生产频频更换品种，同样浪费时间。物料仓库积压过多，往往是资金周转困难最主要的原因。生产现场物料或半成品积压，同样是积压资金，并且占用生产流动空间。品质不良率高或返修品多，是造成品质成本高的主要原因，品质成本内的失败成本过高，往往是企业亏损的主要原因。不当的购置等管理层面的必须时时注意，并谋求改善的方法。消耗余料的回收，是一线操作人员的直接素养的见证，一个完整的产品其使用部件有毛刺或余料未清理，直接导致下道工序或客户施工进度以及公司的声誉。

## （五）基层管理人员班组长和一线操作员工的工资如何构成：

班组长浮动工资的核定内容：绩效工资--任务绩效指个人及部门任务完成情况：本职工作质量-常规工作合格率、客户满意率、责任行为到位率。本职工作数量-单位时间内完成的工作总量（有效负荷、超额或提前）；本职工作事故-一般性责任事故出现的频率。管理绩效（管理人员角色行为到位程度）：纪律性-服从领导指挥、遵规守纪、有效管理控制；组织意识-横向沟通、妥协、合作。团队建设-下属团队和谐、进取。忠诚性-维护（不非法侵占）公司利益，积极预防和解决问题。工作创新-为稳定提高部门或组织的未来绩效所做的工作贡献。

班组长浮动工资的评定依据：任务占工资标准的60%，其中班组产量（出货数量）定额40%，质量为20%；节能降耗占工资标准的10%，其中节能5%，创收降耗为5%；管理占工资标准的30%，其中出勤为8%，制度执行情况为10%，卫生与安全为5%，纪律为4%，综合考评3%。

一线员工底薪工资的核定内容：技能50%；工作的重要性15%；资历年限15%；工作环境10%；学历10%。

仓库物流工作总结

物流仓管工作总结

物流转正工作总结范文

物流个人的工作总结

物流员工个人年终工作总结

关于物流类实习报告集锦六篇

## 有关物流类实习报告集锦八篇

### 物流业工作总结篇八

#### 第一篇：物流公司个人年终总结

2014年即将过去，通过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

一、自己更清楚的认识到了自己工作的意义，成品发货这个岗位对公司的作用有多大。对自己的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的通过各种物流知识，了解自己的工作范围、职责要求，激活和发挥自己应有的工作能力，来锻炼自己 and 提升自己。去发掘和提升自己的才干，用实力来证明自己。

二、不断的加强学习，加强物流工作中的各种技能，娴熟的工作技能会让自己的工作得心应手，不断的与人交流。获取各种物流发货的经验。在发货上更要对工作的每一个细节进行检查核对，在电池入库的时候，要对电池的各种型号进行一一核对，电池出库时，更要一一查点，数字、型号更要一目了然，每天下班之前，更要加强自查，不能让疑点留到明天。对电池成品的管理更要有条不紊的梳理，帐上一目了然，更要做到心中一目了然。同时对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！

作为双登征程上的一个份子，我们更要透彻地理解公司宏伟的规划、创业的蓝图，在全面理解的感召下，在明确的目标的指引下，在自己的物流岗位上，积极行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

#### 篇二：物流个人年终工作总结范文



时光荏苒□200x年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。

我部门在今年是重新组建的部门，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

部门员工设置7人部门经理：崔皎

库管员：张跃明王金(现任新疆库管兼财务)

商务：向丽丽 余波

工程分包核算员：侯常茂

司机：李绍华

部门主要工作内容负责公司货物的日常采购、投标询价、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

部门工作宗旨： 团结合作 积极配合 支持前台 热情工作

重要性：我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好

坏。采购是企业与资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

配合、支持：积极全力支持前台部门各项工作，从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包干得热火朝天。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。定期上报库存货物缺损与积压库存情况，督促客户经理及时出货，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，全年无重大行车事故，提货、送货、长途发货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，力争节省每一分工程分包费用。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

不足：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术能力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

配合支持是我们后台部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

感谢公司领导给予我们工作的大力支持

感谢公司各部门对我们的帮助、支持

感谢我部门全体员工给予我全年工作的支持

飞翔的翅膀昨日的梦一路的辛勤劳动

走到今天我们一同走过了多少的路程

还记得当初熟悉的目标的梦

至今已成为今天的成功的笑

相信明天将有更灿烂的笑容

200x年部门工作展望

1. 目标决定未来，追求永无止境。

我看过这样一个调查，如果有一种完全没有目标的生活，一个人能够忍受多久？结果在各个行业里找到的那些孜孜成就的人，无论年轻年老、中国人还是外国人，绝大部分都立刻回答说，不可以，一秒钟都不可以。

这让我愈加坚信，目标是这世界上最不可缺少的一份氧气。

2. 新的一年，我部门的工作目标如下

目标1：出入库准确率达到99.5%，控制积压库存，加快资金周转

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本

【小编为您推荐更多相关内容】

物流客服员工作总结

物流配送个人工作总结

物流员工年终个人总结

车间班组长个人年终总结

煤炭运输物流个人的工作总结

篇三：物流部个人工作总结

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

一、2014年工作小结

我所在的部门是物流部，首先在2014年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感

觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

## 二、2014年的工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

## 三、对公司的意见和建议以及各种诉求

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险。09年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2. 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3. 希望2014年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

## 篇四：物流个人年终总结

2014年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一起奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较轻松的入门培训时期，每天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的内容，第二天就要马上实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的

缓慢，自己越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自己的工作效率，我也想了些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么内容可以运用到我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自己学习的新知识。

10月份，对我最大的挑战就是客服电话，特别是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话内容，并且自己预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。后来，我开始留意有经验的同事们接待电话的内容，同时他们对我也进行了帮助和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一段道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的心情，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我目前的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，通过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。现在看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，特别是如何培养自己的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自己的工作内容之后，突然发现自己有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自己急着赶末班车的时候才会反思一些自己的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自己不再重蹈覆辙，才能变得强

大成熟起来。

我很感谢远成物流这个大集体，对于我的栽培，特别是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫；听说过年每位员工都有大礼包，还可以报销过年回家的车费呢，嘻嘻！

远成物流！我的第二家！

## 篇五：物流个人年度总结

从事物流工作已经有三个月的时间了，通过这几个月的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了河北快运物流这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说自毕业到现在付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。这一段时间的工作虽然可以看到些成绩，但是还远远不够，远远没有达到自己所希望的程度，综合分析。现在就毕业以来的工作情况总结如下：

### 1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全可以独立完成。

2、由于公司业务方向定位的不确定，导致了很多时间和精力上的浪费。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

3、功能和服务内容单一，所供和所需的错位。我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省际运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内容单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省际配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。例如：河北快石家庄分公司和河北快运北京分公司思想不一致，两公司相互扯皮，必然影响各公司之间的业务，还有河北快运运送不到的地方就和其他物流公司合作走外包、从而影响陪送的及时性和货物的服务质量，更能突出公司在业务经营上没有形成服务职能的统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一的公司内部价格操控。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链；在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。



4□xx地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水平，对于物流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务内容不感兴趣甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种情况：一是：自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

5、恶性竞争环境下的不公平现象也制约了我们业务的发展。我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

## 二、工作感想：

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。但是随着业务的进一步深入开展，我相信会越来越好，因为我们有以下几大优势：第一是市场机遇：随着社会经济的发展和社会的行业变革，物流业必然会兴盛起来，物流业的发展将会是人类历史上第三次产业革命，历史机遇空前巨大；而且，目前甚至将来一段时间，国家特别是河北省的经济增长速度较快，物流行业的发展会逐步加快，为我们赢得了良好的发展机遇；第二是：作为河北快运集团物流企业，我们是同行佼佼者，在软硬件上，我们是系统最全、规模最大的企业，有着做大做强的基础；第三是市场的先觉性：公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。我相信，在公司领导的大力培养

和全力支持下，我们一定会逐步成长起来，成为对公司有贡献的人，成为公司的生力元素。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我希望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰；我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。

## 物流业工作总结篇九

现将9月份物流工作分内外销两个方面向领导汇报，请指正。  
内销：

一共是126票其中大件94票（客户自提57票，公司找车29票，公司大车周边送货8票）小件32票（货物19票，单发空包装2票，单发宣传品9票，宣传品和空包装一起打包发2票）

### 1、胶州火车站接货

由湖北鄂中发回的火车皮，一次为60t有机肥————一个车皮，一次为120t有机肥————两个车皮。这三个车皮领导均与火车站负责人协调，按复合肥价格装卸（有机肥装卸费较贵为7.54/吨，复合肥装卸费为5.59/吨。）为公司节省了钱财。

### 2、胶州火车站发货

胶州火车站发四川乐山周永强的火车皮□20t菌肥，20吨有机肥，10吨打包后的4kg膏状肥，其中4kg膏状肥怕挤压，故在现场叮嘱装卸工如何装卸。外销：

国际部发货共计8票。（其中发往黄岛，天津，广州）

发运过程中遇到的问题：

- 1、客户自提车应提早打招呼，这样好和库管员还有装卸工人有充足的空间和时间协调工作。
- 2、有些时候下午接到销售单，下午找车时间较紧张，而有些客户要货十分着急，这样车可能就要将近5点能到，再一装货就要耽误库管员的休息时间，希望领导能就此事和库管员沟通一下，希望他们理解，或是给予相应少量的加班补助。
- 3、国际部货物有的发往天津广州等地，路途较远，因此建议国际部货物在打托盘的时候能多加几层拉丝膜并加上打包带以便保证运输的安全性。
- 4、由于公司有桶装冲施肥，一旦大吨位的运送这种货物，桶与桶之间碰撞挤压容易使桶变形，所以希望装卸工人在装桶的时候能够认真负责，尽量将桶摆放紧密，使桶与桶之间的间隙缩到最小，以防运输途中由于司机刹车过急或是道路不平等原因造成桶的变形，给物流工作带来不必要的麻烦。