

采购员工作总结(大全15篇)

班主任工作总结是我们解决矛盾、处理纠纷的重要依据和方法，可以有效维护班级和谐。以下是小编为大家收集的活动总结范文，供大家参考和学习。

采购员工作总结篇一

感觉时间飞逝，我进入xx连锁药房工作已经4个月了，一路走来，受益匪浅！首先，我要感谢企业给了我这次机会，融入了企业这个集体，感受大家庭所带给我不一样的感觉，从中学习不少知识。其次，我要感谢身边的同事，所给予我所有的帮助，没有你们，我不会有如此的成长。

说起这几个月走来，想想，是充实的！刚进来的时候，对这样一个新的环境、新的集体都挺不习惯，但是通过一段时间的熟悉和接触，也很快的融入到了这个大的家庭。在此期间，作为新人的我，要接受不同层次的培训，更要很快的熟悉店面布局和日常工作，其次是要慢慢加强专业知识，我们所销售的不是一般商品，而是特殊的药品，所以，日常工作有很多需要注意的地方。例如，面对顾客要对症下药；店面温湿度和药品摆放的规定等等。

能够走到现在，肯定是要通过一定考核的，所以，还是感谢企业的培训和带教老师的指导以及同事们的帮助。当然，考试并不是目的，目的是让你真正的确定好自己的位置，确定自己的方向，并且要沿着方向不断的'向前走。每次培训、每次学习都应该当成给自己加油，人是需要不断学习、不断历练才会成长的。每条路都不会那么平坦，即使平坦的路走下去也是乏味的，在此期间也遇到了困难，困难面前我们也不服输，大家齐心协力，困难也就迎刃而解了。充分的体现一个团队的力量和我们普安人的士气。

俗话说得好：活到老，学到老！确实要这样，社会在不断发展着，如果我们总是停留在一个点上，停止不前的话，就会落后。我仍在努力学习中，学习产品知识，学习销售技巧，学习与人沟通，点点滴滴都在学习着，也希望身边的朋友给予我支持与帮助，让我在这个大家庭里继续成长，继续努力，实现梦想。

感谢企业和同事伙伴对我的帮助与支持。希望在即将新的一年，让我们共同努力，与企业一起和谐发展，实现自己的梦想，实现企业的梦想。让我们共同努力吧，在心里对自己说：继续努力！加油！

采购员工作总结篇二

2xxx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。2xxx年这一年是有意义的、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，最大限度为节约成本”的工作原则。

采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，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。力求最大限度的控制成本，为节约每一分钱。我也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

2xxx年也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，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，对商家进行评价和，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据领导的最新思维，新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己的部门来看待。因为的成本核心竞争力的体现最主要的来自于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。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。

采供部特别注重，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负责到底，保证了对材料有效的追踪。

采购员工作总结篇三

时光飞逝□20xx年在大家的忙碌中流过。在一年的努力工作总，收获颇丰。马上到年底了，总结一年工作总结。有收获也有失败，通过对一年工作的总结，吸取教训，提高自己的能力，把明年的工作做得更好，同时也要树立信心。一下为我对一年采购员的工作总结。

一、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。

二、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.

三、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。

四、年底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。，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。

自己对自行车的不了解，，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。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

20xx年是充实的一年，也是收获的一年。通过一年的学习工

作，我在采购工作中，学习到了丰富的采购经验。同时我也在努力的提高自己的知识和经验。我深知一个公司的发展离不开每一个同事的努力，新的一年我们要为公司的发展多做贡献。同时希望公司的发展越来越好。

食堂采购员工作总结

采购员半年工作总结

采购员个人的工作总结

采购员工作总结报告范例

采购员工作总结篇四

时间飞逝，我来到xxx已经3个多月了。在这段时间里，我感受到了这个企业的活力与融洽，作风的严谨与创新。让我受益良多，就像那白杨树一般，感受着同事们热情与温暖的帮助；吸取着大家智慧的营养。让我快速地熟悉工作内容，各个部门业务流程运作，做好工作内容中与各部门的连接。

在新员工培训时，我们参观了产品展示室，看到了我们公司一步步走来的历史，也了解了我们的产品也正逐渐完善着，功能在细化中，最明显的就是产品的外观，体积从大到小，样式从简单到华美。真的可以看出每一次产品的发展与推新。

平时在工作中，我会虚心努力，学习产品知识和材料特点。这期间我要感谢我身边的同事对我业务中的辅导，他们在工作中严谨，认真的态度都将是我事业中的明灯，点亮我心中的激情与活力去对待每一天的工作。在工作中由于受到以前单位的工作影响，经常是一个人独立完成工作的所有流程，包括前期的寻价，质量鉴定，也及签定合同，付款，发票，到货入库，以及出现质量问题的售后。因为习惯，我经常一个人去完成，所以经理就不了解这中间的流程，会问我流程

到哪一步了。我以后会经常跟经理沟通和报告一下，做到让经理及时掌握每一种材料的到货情况。我也会积极和大家共同思考每一个未知问题与大家分享每一个工作中的快乐结果。

我觉得在xxx的这三个多月的时间，学到了很多之前没接触的，不了解的知识，这让我看到了更宽的领域，开括了我的眼界。我希望可以在xxx这个大家庭里稳扎稳打，使自己成为一个从汲取营养到奉献热量的合格员工。在这里的每一天我都很快乐，这更希望把这种快乐带给每一位我身边的同事，让大家都在快乐中并发激情，创造新亮点。

采购员工作总结篇五

转眼之间xx月份即将过去，在此我对xx月份的工作作个总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好。

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。下个月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的。

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的服务态度及质量。且要把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。

最想说的话，这个xx系统的引入是我们今年的帮助了，通过xx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。

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。

自己对自行车的不了解，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。下个月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。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。希望下个月工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

通过xx月份的工作和学习，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！

采购员工作总结篇六

最初听到采购员一词，是在久远的过去。不知为什么，当时脑海里立刻浮现出一幅秋末冬初雾霾沉沉的景象，色调黯淡

得很。而摊上食堂采购的干活，总觉得也许是冥冥之中对我少年懒惰的迟来惩罚。你不是向来对美味佳肴麻木吗？你不是向来对吃吃喝喝不以为意甚至有些不屑吗？你不是向来厌烦与那些鬼精灵的贩子讨价还价吗？你不是不忍砍价砍到那些辛苦劳作的菜农遍体鳞伤吗？-----这些，就让你去面对，去学习。然而，无论如何违背我的心性，我还是小心翼翼地勉力干了一年的采购。

也曾不懂装懂地作过市场调查。市场风云诡谲，既需要大智大勇，也充斥着大奸大诈，我辈蓬蒿之人，怎能洞察！

也曾笑呵呵地与菜贩菜农讨论价格，结果当然很不如人意。当我转身离开市场，常常隐约觉得身后有人望着我的背影窃笑：那个老师好憨哟。

也曾擅作主张，歇斯底里地改变供货渠道。如：几经努力，感觉望坪肉市依然坚冰难破，便索性将猪肉供应商从望坪转到了耒苏；市场急剧动荡时，又放弃川东市场，转而从望坪购入价格略高的菜油，就为图个什么性价比。

也曾流过汗。这不奇怪，谁不流汗？大热天在林荫下静坐还汗流浹背呢。

也曾无可奈何。整个07年秋期，物价一直稳定在高位，上年只卖几分的萝卜，涨到了五六角，上年只卖一两角的莲白，涨到了七八角。很难买到一元以下的蔬菜。量大，也只是便宜一角而已。菜农说：光景不好，欠收啊！你看市场，菜价虽高，买卖却好。有谁听说过皇帝的女儿还愁嫁吗？菜油也是。我们定的中次油，九月初每斤五块，有一天，不知谁给它的价格表错上了发条，油价一路上涨，涨到六块六，我也不敢问了，干脆从望坪进吧。还有煤。以公有制的傅家洞的滚装炭为例，上半年吨价还480，国庆也就530，接着噌噌噌直窜升，年终岁末，总算成功地飙上了800高位。同等质量的煤炭，山西也就300元一吨。这煤价的虚高，既有供求关系的

作用，又觉得并非完全取决于市场规律，明明是本地煤商巧打山西小煤窑压产之牌，联合哄抬价格所致。问题是，你要煤，人家就是摆明车马向你漫天要价，你也只有徒呼奈何！

也曾惊慌失措。记得接手第一周，食堂缺煤。那时我不认得一个矿主，也不知道一个干运煤勾当的司机，除了大致晓得煤炭不同于泥土之外，脑袋里一片空白。而食堂又急需燃煤，时不我待，那时觉得很无助。说到此，有一事，必须向各位同仁坦白清楚：一年之中，我竟两次购回异常劣质的煤炭，给集体带来以千计的损失，致使全校教师职工人人都不得不分摊由于我的过失所造成的后果。虽然并非我的主观，毕竟职责所系，难辞其咎。在此，诚恳向各位道歉，谢罪！

眼看一年将过，一日空闲，揽镜自照，惊异地发现自己竟已不能表情，怎么也挤不出一丝会心的笑意。最可恨那额头，沟壑纵横。便想以手抚平，不料揉弄出十来个斑块，那斑块进而幻化成方块汉字。那十个字是：云空未必空，欲洁何曾洁？情境转换，我分明看见一头孤羊，既与同伴失散，又融入不了狼群，在茫茫的原野，踟躇徘徊，其情可哀。忽听一片狼嗥，猛然一惊……却是一梦。原来，我在暮春的午后，双手托着一颗愚蠢的头颅，撑着桌面睡着了。此时窗外淅淅沥沥，正是雨打芭蕉。

采购员工作总结篇七

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得

了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。

了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下□20xx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识————采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里

我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢”！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止20xx年xx月底，共计降低成本、节约费用达万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有时自己的脾气比较急，说话方式不对，容易让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不到位。在新的一年里，我将更认真的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

公司采购员工工作总结

采购员工作总结报告范例

年度采购员个人工作总结

采购员年度工作总结报告

采购员工作总结篇八

在202x年，因为市场形势剧变，市场产出严重缩水，收款周期比较长，采购部的工作经历了比较严峻的挑战，一方面项目成本控制的严格实行要求我们尽量降低采购成本，另一方面公司收款周期的延长要求我们采购部在采购支付上要尽量延长帐期，争取更多的优惠条件，总体说来□200x年采购部遇到了一定的困难和挑战。但在公司领导的正确指引和大力支持下，我们能够较好的完成全年项目采购任务，按公司规定支付相关款项，做到成本控制有力，供应渠道畅通，在保证公司项目正常实施的同时，维护了公司建立的采购物流渠道，维护了公司的美誉度和信誉度。现将我的工作详细汇报如下：

（一）、采购部分

1、严格按照公司询价、核价、采购管理制度，严格控制采购成本，保质保量完成项目采购任务，全年完成采购项目共计330万元，保证了公司项目实施的正常进行。重点采购的大项目有：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采购任务。

2、努力学习，不断提高业务技能，征询产品信息，完成新项目的设备采购，在200x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采购，项目品种十分丰富和复杂，好多设备都是我们以前没

有接触过的，这对我们的采购工作提出了一定的挑战，在总公司帮助下，我们经过积极的努力，全面完成了这些项目的采购，保证了项目正常实施，同时锻炼了我的能力拓宽了我的知识面，对后期的工作十分有意义。

3、不断拓宽采购渠道，征询采购信息和最新设备信息，为市场提供产品信息和支持。采购的工作和市场业务工作关联十分紧密，在200x年，我们根据公司的经营计划和市场部的业务拓展计划，积极拓宽了采购渠道，同时，定期为市场部提供产品信息，保证市场部工作的正常开展，取得了市场部的好评。4、在项目采购上尽量争取价格优惠和较长的帐期，严格控制款项支付，保证了公司的正常运营，这是我们去年工作中的重心，因为应收款任务比较艰巨，所以应付款这块控制比较严格，这对我们来说真是巨大的挑战和锻炼，通过我们和供应商的良好沟通和多年关系的积累，付款的控制做的比较好。

5、根据公司的需要，参与部分市场业务工作，取得一定的好成绩，在200x年，我直接负责华龙证券的日常设备采购和供应，从商务谈判、到供货以及后期收款等能较好的完成，取得客户的一直好评。同时还参与长沙交行的设备采购项目的商务谈判工作，取得了项目的成功。

（二）协助公司完成的其它工作

在200x年，我协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，同时协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，尤其是对产品的具体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，采购工作对技术的依赖越来越大，所以提高基本技术能力，对今后的工作具有十分重要的意义。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，严格控制采购供货时间和采购周期，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。

采购员工作总结篇九

时间一晃而过，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了确定的成果，但也存在了诸多不足。以下是我的个人工作总结。

依据材料选购方案，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息准时供应给相关技术部门，为产品设计选材供应图纸和成本估价。提高选购员的自身学问及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，削减工程成本，提高选购效率，提高企业利润。为降低成本，通过探寻多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方。

进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于选购对供应商信息的把握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，关心相关部门的工作需要，能依据技术部的要求准时与各供应商进行沟通协调，尽努力依据我司的标准供应产品。工程订单所需设备均可按时交货，未能准时到货设备也准时向上

级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其供应必要的资料。

公开透亮的按选购制度程序办事，在选购前、选购中、选购后的各个环节都主动接受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。围绕把握成本、选购性价比的产品等方面进行开展工作，选购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，留意沟通技巧和谈判策略。加强对供应商的管理协调，合作过程中，选购员必需公正严明，最终为公司选择且具有战略伙伴的供应商。逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门选购员的工责任感，今后选购部将特别留意选购人员的工作支配，保证选购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素养及责任感特殊重要，做一个有责任感的选购员，把好公司的进口关。

对各部门的请购问题上，希望请购部门给选购部确定的`选购时间，请购材料时做好请购方案，尽量避开当天请购要求当天要货，或是其次天立即要货。为此将打乱选购员的工作方案，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于把握成本。请各部门做好请购物料的方案。

由于选购及施工过程中没有准时发觉并供应相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，消逝了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避开的，但是由于选购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的惩处都情愿担当。通过这次的教训，今后的选购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必需全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必需把资料补全。并了解市场的变化，要求各选购对设备要充分了解，避开此类问题再次发生。供应商体系没有完善，对重要的材料或者设备没有建立健全的资料库。工作的方案性不强，没有充分了解市场的行情，有关于xx市变压器方面的变化状况没有把握到位。部门与部门之

间的沟通也未能达到理想的效果。

完善供应商体系，对重要材料或设备的供应商要求达到两到三家，确保材料或设备能够了准时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、把握质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累阅历。随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，选购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避开供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。连续协作项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

选购物资进行分类，制定分类物资选购制度，如工程设备和设备零部件的选购无法在短期内完成，所以在选购的过程中要做好选购方案；如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。协作仓库，把握好仓库库存，了解销售的情况，使选购工作不处于被动状态，准时清查库存呆滞品，并上报上级处理。选购员的产品学问及业务素养通过培训和相互学习，使专业学问及业务水平得到提高，同时培育新进人员，使之尽快生疏工作。

在今后的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素养、管理水平及专业的产品学问，增加责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性接受公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的进展能更上一层楼贡献出微薄力气。

采购员工作总结篇十

首先很感谢公司给我提供了一个很好磨练自己的机会，更感谢公司这么长时间以来对我的信任和栽培！通过20xx年暑假在公司领导组织下的培训学习，使我认识到了自己的缺点和

工作中的不足，在采购工作前期中虽然有点忙碌，有点辛苦，是在忙碌中锻炼的意志，锻炼了我们的思想同时也让我们学习到了关于采购方便的知识，更重要的是提高了我们工作的能力让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识！

在李董事长的直接关注和李老板亲自领队收购以及各位领导的关心支持下，通过三个多月的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购方便的常识。在采购方便我们始终保持对企业的忠诚；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，不断提高自己在采购工作的作业流程上的知识；我们明白自己所肩负的责任；时刻不忘公司领导对我们的信任与支持，同事们给予的关怀与帮助，感谢大家。现在的我将过去一年中的采购工作给各位领导和同事作一个汇报。

在采购过程中我们不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，，为了能够收到物美价廉的产品既要保证产品的质量同时也要收到合理的价格，在收购板栗之前李老板每天开着车收集关于板栗质量和板栗价格的一些信息，调查市场行情，通过对市场的分析，在保证板栗质量和板栗价格的前提下，最后呢我们是收到了高质量低成本的板栗，这也是我们收购的目的也是我们公司想要的结果。在这里啊我们真的要感谢李老板，在采购方法方面为我们出谋划策，不思辛苦。就是因为他的的严格要求下，让我们收到高质量的低成本的产品，我和李老板粗略的计算了一下，大约节省了200多万元。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验 and 自我启发达到熟练程度后才能掌

握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□x年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。

我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

采购员工作总结篇十一

20xx年在匆忙之中过去了，我们即将迎来新的一年。随着公司的改革和调整，我于20xx年2月调任x铝业选购部经理助理，主要负责协作选购经理完成相关工作，并且进行生产原材料的选购工作。这期间，在公司领导的指导下，在生产部及其部门经理的大力支持下，整体上妥当的完成了选购任务，保障了生产的.正常运行。下面，我就这一年的工作成果以及存在的不足向领导和同事们做如下总结汇报：

1、基于我在x铝业参预相关选购工作的阅历，对市场行情以及供应商足够的了解，在调任选购助理工作后协作选购经理围绕成本把握等方面主动开放工作，对原材料选购价格进行合理调整。

2、自2月底开头，加强与各供应商的联系与沟通，将公司新出台的货款结算方式和相关通知文件逐步实施到位。

3、处理紧急事务方面。

面对资金不足，原材料紧缺，在生产面临停产的状况下，想尽方法联系新客户，抓紧进行原材料选购工作。其中，供应商数量从原有的32户进展到目前的66户，增长率为106.25%。

选购原材料的收购量从xx年1月份的1013.724吨(扣铁、杂51;691吨)增加收购量1368.33吨,增长了134.98%。基本确保了企业的正常生产,确保了原材料不足的不良局面得到了缓解。

由于本人工作力气和文化上的不足,对公司的工作不能尽全力进行工作。例如:新的供应商增加还不是很多,宣布传达工作还没有实施到位;由于对供应商的资金缺口很大,有部分供应商对公司信任程度不高,但未能做好沟通工作,造成原材料严峻外流现象,使得消逝过公司生产所需原材料不足的状况。

20xx年度工作方案

- 1、广泛宣布传达,增加新的供应商。
- 2、开发新的选购渠道,向广东、东南亚地区进展。
- 3、为保障生产原材料选购需求,希望公司增加资金,为保障企业生产供应有效措施。
- 4、依据原材料的品质多样化,严把材料验收关,为企业增收节支想方法。
- 5、提高管理力气及与供应商沟通力气,为公司进展贡献我应尽的一份力气。

采购员工作总结篇十二

来到xx公司从事xx采购工作已有半年时间,现在试用期就结束了,在这期间感触良多,想法也多,现在汇总近期的工作感悟如下:

(一)身为采购员,应第一时间完成领导交代给我们的工作,

在完成领导吩咐工作的同时，应多总结汇报，多和领导交流沟通。

(二)要有预测能力，把自己的定位提高。

(三)把手头上的工作做好做细致，不断的优化采购业务，要让领导放心满意。

领导交代一个工作给我们做，我们不仅要把工作做好，还要做细致，想想什么方法更好?有什么更好的方案?在完成本职位的同时多了解其他不受自己负责的区域，扩大自己的知识面处理食物的能力。

(四)对待供方来料异常，必须严格控制。

不管是现在做还是以后去新的公司，面对质量异常，在生产允许的情况下全部安排退货，强制让供应方整改，退到厂家怕为止，退到厂家知道怎么做为止。

(五)和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象。

(六)要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做。

(七)别做老好人。

以上，就是我在采购试用期期间的感受和总结，在今后的工作中，我会更加努力，做好这份工作。

采购员工作总结篇十三

在今年的工作中，我继续沉浸在市场之中，从各供货商收获了不少的信息。同时，我在今年还加大了对酒店各部门的深入了解，提升了个人的采购能力。现在，我对这一年的.工作

总结如下，希望能在下一年的工作中自己能更有进步。

回想这一年，在工作中我严格的要求自己，在年初开始，我在工作中就开始严格的要求自己。

我首先在思想上严格的要求自己。我在会议中积极的学习领导的指挥路线，牢记酒店的发展方向和规划，在工作中严格的执行酒店的规定，为酒店的进步做出贡献。

其次，在工作的提升方面，我加强和各部门负责人的交流，学习材料采购的需求和质量的分辨。尤其是对酒店食材的管理上，我做到采购中严格把关，绝不收购无合格证的食材产品。并在管理上加强要求，对于变质变味的食材全部及时的处理，并针对淡旺季做好计划，防止库存的堆积导致酒店的损失。

其次，在计划上。我在准备采购计划的时候，都会严格的对照库存，以及酒店的营业状况，再加上部门负责人的意见仔细的考虑，在用最实惠的采购资金的情况下，计划好最适合，最适量的采购品。并对旺季和淡季的消耗做好预判，及时的补足消耗品的库存。

作为一名采购人员，尽管我会听取各部门的建议，但是在很多的时候也是过于独断，没能好好的思考部门意见的想法。这导致在过去的一些采购中，我犯下了一些错误问题。尽管没有引起大问题，但这也造成了酒店不必要的损失。在今后的的工作中，我要考虑的更全面，根具体，多用几个角度去考虑问题。

采购的工作并不简单，但是我会努力的完成自己的职责，并在工作中继续提升自己，打磨自己，让自己成为一名出色的采购员。

采购员工作总结篇十四

20xxxx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，得到很多收获，临近年终，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。

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，每个物料到料状况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货状况。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状况及存在那些问题，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。明年必须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。

年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才明白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带给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。透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。期望以后自己进入这个采购的大门里面。

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忙了，透过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货状况，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。

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。透过盘点工作。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。怎样才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，，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，思考不周全。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。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心应对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。期望明年工作能职责到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解职责更明确。

20xxxx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透过本年度的工作和学习，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齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

采购员工作总结篇十五

时光如梭，转眼即将告别总结如下：

- 1、电机类□xx元
- 2、五金加工、橡塑件□xx元

3、电子/包材□xx元

总采购金额为□xx元

以上统计数据不是很全面，在作报表时发现有些产品都没有单价，在众所周知采购部是关系到公司整个销售利益的重要环节，所以我很感谢公司和各位领导对我的信任，我的主要工作职责：负责公司主要配件，外协加工，以及电子元器件的采购及采购管理业务范围内的管理和领导工作。认真按时做好采购部相关单据，及时提交给财务部，严格履行本岗位职责，定期向公司汇报本部门月统计工作，并提出相关的建议。根据生产部门的生产计划，积极下单落实跟踪。

2、降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是需要不断思考的问题和努力的方向。我认为应该在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

在采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有显著的提高。

在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。