

# 最新卷烟送货部工作总结(精选10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。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！

## 卷烟送货部工作总结篇一

一、不善于交际。客户多数为女性，这点男性占优势。老公就以经理的姿态用自己的幽默和逻辑牢牢抓住了这些客户。男性客户们更是直接给老公经理打电话。我的幽默真是黔驴技穷，想和客户搞好关系就是不知怎样套近乎。只能依据原来工作经验中的客服知识从工作细节入手为他们做好服务。交际和谈判的本事我真是应该好好学学。

二、老说大话，瞎保证，分不清谁的责任。该掌嘴。

工作中由于车的原因和入货通知下来时间的原因往往时间上协调不起来。

老是保证某个时间内肯定落箱，等出现意外了，过截港时间就是我的责任，我再找车队。其实这里面有很多技巧，一方面4天时间的不能和客户保证，只能说由于时间紧只能尽量赶，争取那个时间内回来。另一方面要把车队的提前，让他们保证一定要提前回来。这样就有回旋的余地。在截港时间十分严格的情况下，时间就是金钱。这样也不会承担责任，没有风险。

给车队保证入货通知某个时间内肯定下来，留好车。这个说时候确实有必要，因为一旦留不住车不只是损失一单，很有可能因此损失一个重要客户。客户数量总共那几个，损失一

个真是代价太大。这种情况下一般要和客户把情况说清楚，单子规定时间内下不来车不好留，没有单子留不住车。很多情况下由于诸多因素单子并不能按时下来，这样预留的车有别的活可接还好说，特别是周末车就空下来，司机往往不愿意让承担责任。所以周四之前一定要把周末的工作落实好，和客户还有车队讲好。站在任何一方的立场上想想都是情有可原的。都是为了自己着想，为了自己的利益。

三、往往在紧急重要的事情上不及时跟踪，出问题了着急上火解决不了。

有时需要赶船期的要催促司机提前一天卸货。这就要每隔一两个小时问清楚有没有卸货，几点能卸完。卸不完货在规定时间内到不了工厂耽误船期是车队的责任。另外即使到了工厂装完货，也要跟踪车辆几点落箱。

四、无论从刚知道船期开始一直到报关结束。所有工作只要有一点问题首先要自己解决，立马解决。解决不了立马和客户讲清楚。说明白，以明确耽误船期是谁的责任。一定要在第一时间内完成，无论是白天上班还是夜里遇突发事件，让客户感觉咱们是想着他们的，咱们是尽力的。

五、物流最难解决的就是待时费的问题。车在白天上班时间内赶到工厂了，工厂由于车多或者车没在规定上午时间到而装不上货，司机会要待时费。一般情况下是只要下午5点之前车到厂就要装货。即使工厂车很多也要和司机提前讲清楚，何时到厂就装不了货。真是工厂的原因就要让司机和工作自己协商解决待时费的问题。但是往往解决不了，还是我们和客户之间谈判。客户不想给我们还想多要点。这种极为敏感的利益往往让人很郁闷，心情差到极点。大柜一般500-700. 双背要比大柜贵一两百。

其实无论干什么工作都会遇到很多解决不了的烦心事。这些事情一旦发生要立刻解决，时间一拖往往就越不好办，牵扯

到责任和赔偿的问题。所以在工作中要多总结，勇敢的面对独立解决问题的能力。这样才能让自己平静不浮躁。才能担当。

## 卷烟送货部工作总结篇二

来安营销部十一月份计划销量1050箱，在上级部门领导的要求下，客户经理需求预测销售量为箱，实际销售卷烟箱，需求预测准确率为%，完成计划任务的\_\_%，销量同比增加箱，增幅为%；销售收入万元，同比增加万元，增幅为%；销售毛利万元，同比增加万元，增幅为%；单箱毛利元，同比增幅为%；单条均价元，同比增加元/条，增幅为%。其中省外烟销售箱，完成计划任务320箱的%，比重占本月销售量的%，销售量同比减少箱，降幅为%，销售比例同比下降个百分点；低档烟计划任务170箱，实际销售了箱，完成低档烟计划任务的%，销量同比下降%。黄山品牌三类烟以上卷烟实际销售箱，完成任务305箱的%，销量同比增加箱，增幅为%，占销售总量比重为%。“双低”品牌本月销售箱，完成促销任务70箱的%，占本月销售总量比重为%。

销售主要特点：

1、卷烟销售总量任务超额完成，销量同比有所上升。主要是本月由于市场卷烟需求量有所增加，社会办事用烟量明显提高，同时营销中心要求本月不予客户增量，大部分客户在市场卷烟需求量有所增加的情况下，将自己的协议量基本订购完，加大了卷烟购进和库存，所以本月总量任务完成率较好，同比也略有增长。

2、低档烟销售任务没有完成，销量同比下降幅度很大。低档烟市场需求随着人们的生活水平的不断提高，需求量正在逐步减少，并且幅度很大。部分客户有意减少了低档烟的购进和库存，同时在低档烟销售利润低的情况下，客户没有选择替代品牌进行购进，所以低档烟销量同比下降幅度很大。

3、省外烟销售任务本月没有完成，且销售量和销售比重同比都有较大幅度的下降。主要原因是本月省外烟货源紧张，如软玉溪仅供应七天，对省外卷烟销售任务的完成造成严重的影响。

## 二、本月开展主要工作

1、卷烟销售任务完成较好，同比略有增长。卷烟营销中心要求我们在本月卷烟销售量与十月份一样，同比必须保持一定的增长，所以营销要求客户加大了需求预测总量，比原定计划量1050箱多预测了近110箱。同时营销部要求客户经理加强宣传和指导，引导客户加大卷烟的购进、库存量。在公司省外紧俏卷烟货源紧张的情况下，客户经理加强宣传省内同价位品牌，弥补市场的需求。在客户经理的努力下，使得我部本月卷烟销售量同比得到增长，很好的完成了上级领导交办的任务。

2、为进一步推进优秀营销部创建工作，来安营销部加强优秀县级营销部创建资料的整理工作。在市局公司的指导下，我们进一步对ppt汇报材料进行完善和整改。同时对创建工作需要资料汇编开始着手整理。在上级领导的关心和指导下，县局、营销部领导的亲自过问中，我部继续开展创建的各项准备工作，确保在今后一段时期内，将创建活动开展的有声有色，并达到省、市局公司的验收标准，确保通过。

4、按照“全市卷烟零售终端形象集中整治活动的实施方案”的要求，我部本月继续组织实施提升客户终端展示形象集中整治效果评比工作。我部在10月份和11月份分两次对来安营销部八名客户经理，开展了零售终端形象集中整治活动效果评比活动。主要针对客户卷烟陈列展示进行评比，制定了卷烟展示竞赛活动评比表，在每位客户经理上报的20名需要整治客户名单中，随机抽取5户，以每户满分20分，合计100分为标准，由市场经理和信息管理员对所抽取客户的卷烟陈列等活动开展效果，进行拍照存档，最终由营销部经理、市场

经理、客户经理对照照片共同打分，整个评比过程严肃、活泼、热烈。通过评比，客户经理蒋友恒、张如安、毛友福三人名列前三名。前三名的同志，在评比后，与其他客户经理交流了自己的工作方法和经验，使客户经理找出了相互间的差距，使好的工作方法得到推广，为今后工作质量的提升起到促进作用。

5、来安营销部始终将卷烟零售终端建设做为一项重要工作开展，按照卷烟营销中心的要求，并在其指导下，我部今年又增加了两户诚信示范店，在11月份中，我们为新建诚信示范店进行招贴的张贴，明示承诺牌上墙，卷烟展示专区的设立和卷烟个性化展示等工作。同时我们将在12月初对两名新增诚信示范店举行授牌仪式，使新增的两个诚信示范店正式进入零售客户“示范店”的行列。今后我们还要继续做好诚信示范店的管理和服务工作，保持诚信示范店的“示范”作用。

## 卷烟送货部工作总结篇三

### （二）低档卷烟下降速度过快

1-12月份，全省累计销售低档卷烟67.1万箱，同比少销6.9万箱，减少9.3%。其中销售三类烟下限18.2万箱，同比下降2.0%；四类烟36.2万箱，同比下降6.3%；五类烟12.7万箱，同比下降25.3%。低档卷烟下降除了居民消费水平提高的因素以外，主要受到有效货源不足、供应不均衡、品牌不对路、价格调整等方面的制约。从今年以来的情况看，1-2月份卷烟销售旺季，工业都集中生产1-2类烟，很少能够提供低档卷烟货源；平常季节每月上旬也是很难调到低档卷烟，基本上是中旬以后才开始生产；同时工业加快了低档卷烟品牌整合的力度，一些市场接受程度较高的低档卷烟品牌被不断取消；加上7月份以后，低档卷烟价格归档使部分卷烟批发价格上调，许多消费者很难接受，低档烟销售面临着较为严峻的形势。

### （三）持续增长的压力不断加大

近几年来，我省卷烟销售始终保持着平稳增长的发展态势，2004年销售卷烟161.5万箱，2005年销售卷烟165.2万箱，2006年销售卷烟169.8万箱，每年销量都以4-5万箱的速度在增长。这主要还是得益于国家局宏观调控力度的加大和整顿规范工作的深入开展，使卷烟市场秩序不断好转，腾出了过去被各种非法卷烟占据的市场空间，为卷烟销量的平稳增长提供了条件。随着时间的推移，这部分的空间也在逐步缩小；特别是安徽是农业大省，属于经济欠发达的省份，每年都有大量的民工输出到外省，据劳动和社会保障局统计资料显示，2005年我省老务输出人口达到980万□xx年国家局将实行新的卷烟类别标准，过去的低档卷烟都划归为五类烟，这使过去在我省还有很大一部分市场的五类烟，明年将很难再找到货源，这些因素都将给明年的卷烟销售工作带来很大的压力。

## 四、xx年销售工作打算

### （一）卷烟销量预测及市场分析

市场分析：

1、卷烟销量能够继续保持平稳增长。根据省政府《十一五发展规划纲要》□xx年全省国民生产总值预计增长10%以上，社会消费品零售总额预计增长12%以上，社会经济的持续发展必然拉动卷烟消费的增长。从我省目前市场状况看，总体市场形势较好，卷烟销量还有适度的增长潜力，特别是地方经济的发展，基本建设规模的扩大，明年卷烟销量仍有一个较好的预期。

2、低档卷烟销售形势仍然较为严峻。明年，国家局将实行新的卷烟类别划分标准，过去的低档卷烟也就是新类别的五类烟，工业企业在低档烟的供应中自然会加大五类烟结构较高部分卷烟的生产，一些低结构的低档烟货源将很难保证。另

外，2006年下半年低档卷烟实行了归档管理，一些低档卷烟的批发价格有所上调，对低档卷烟的销售有一定影响，由于归档价格变动对明年上半年低档烟销售的影响仍然存在。同时，工业明年还将加大品牌的整合力度，低档卷烟品牌规格将进一步减少，将会给低档卷烟销售带来新的影响。

## （二）营销管理工作重点

### 1、以客户需求为中心，构建完善的客户服务体系

#### （1）完善城乡一体的网络运行模式

一是充分认识乡镇农村客户，特别是农村中小客户对网建工作深入开展的重要意义；二是为农村零售客户提供优质服务；三是优化农村客户服务资源的配置。合理安排订货及送货周期，保证送货的及时性和到位率；确保客户经理对所有客户拜访频率不少于1次/月；四是在低档紧俏烟的货源分配上，向农村中小客户适当倾斜；五是坚决停止委托代送或变相委托代送业务；六是对农村无电话户和季节性停歇业户实施有针对性的订货和管理办法，避免服务不到位导致这部分客户游离于网络之外。

#### （2）提高全省网络统一运行的水平

一是继续坚持和完善片区联动制度，通过联动工作，加强单位之间、片区之间的交流，积极探索，防止出现形式主义，加大区域内部模式统一的力度，并在此基础上逐步制定全省统一的管理制度和业务流程；二是由省局（公司）发布网络形象设计方案，统一全省网络形象标识及其使用标准，提升网络的社会服务形象；三是加大物流配送体系的建设力度，本着经济、实用的原则，进一步研究整体规划和设计，提高物流信息化水平，切实解决电话订货的实时监控、数字化仓储管理、分拣系统优化和送货线路、车辆优化等问题；四是认真总结经验，坚持控制违法户、保障守法客户利益的原则，

坚持面向市场的原则，坚持对经营大户实行最高限量的原则，将动态核量与订单供货有机结合起来，建立核量操作和管理信息平台，维护核量的公平、公正和公开。

### (3) 完善客户服务质量的监控机制

## 卷烟送货部工作总结篇四

根据我县地理位置，规划为两个示范片。

随着国家“双控”政策的深化和烟叶市场转型动力加快，结合省级新农村示范片建设，我们将坚持改革与创新，积极应对挑战，坚定发展重心和决心不动摇，切实增强责任心和紧迫感，一是进一步完善烤烟标准化体系建设，狠抓标准化生产技术措施的落实，二是以行业“基地单元”和“示范片”建设为平台，狠抓“一基四化”建设，全面提升烟叶生产综合能力，努力将烤烟产业推向更高的台阶。

## 卷烟送货部工作总结篇五

- 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到、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。

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

## 卷烟送货部工作总结篇六

为进一步促进党建工作与业务工作深度融合，按照市局党委要求，营销联合党支部紧密结合中心工作，积极创新开展主题鲜明的“一支部一特色一品牌”活动，努力打造“诚心”服务支部党建特色品牌，运用“党建+卷烟营销”模式，发挥基层党组织作用，实现客户效益增长。

营销联合支部下设1个支委会，2个党小组，共有党员20名。营销联合支部以“真诚服务，不忘初心”为服务理念，结合基层党组织标准化建设要求，推动党建工作与中心业务工作深度融合。

### 一、问题背景

当前，支部开展党建与业务的融合工作仍处于初级阶段，指导思想多元化并行，为“融合”而融合，有的只是简单把党建工作和业务工作放在一起，没有真正处理好理论学习和解决问题的关系。缺乏全面思考，片面强调意识形态要求，追求短期效果。

### 二、主要做法

一是“诚心”服务，理念先行。在支部特色品牌建设活动中，营销联合支部领取的是“诚心”服务。支部党员以及营销部门员工通过投票的方式，最终确定服务理念的诠释为：真诚

服务，不忘初心。意在“真诚对待每个服务对象，始终不忘提升服务对象满意度的初心”。营销联合支部将“诚心”服务品牌引入到营销服务工作中，发挥好党建服务品牌的引领示范作用，实现党建服务品牌建设与销售工作有效融合。

二是成立服务基地，授予“诚心”理念服务牌。以诚信互助小组和现代终端为服务基地，依托诚信互助小组和现代终端开展“党建+营销”工作，明确党支部、党员职工和零售客户三方合力推进思路，推动党建向客户延伸，有效保证客户销售收入稳步提升。

### 三、怀揣“诚心”，服务胜于金

做客户的“讲解员”。营销联合支部为诚信小组和现代终端带去一堂堂精彩的课程，送去一次次有效的指导，做一场场示范，将“诚心”化作知识、化作方法、化作行动，与其实现“教学相长”。

做客户的“分析师”。营销联合支部开展诚信小组和现代终端服务需求调研、采集经营难题、把握真实心理，定制《经营指导意见书》、精准施行经营策略，将“诚心”化作支持、化作帮助、化作理解，与其实现“移情沟通”。

四是建立党员示范岗，做表率、树形象。全体党员佩戴党徽上岗，亮身份、担使命。时刻提醒每名党员不忘初心、牢记使命，不断增强四个意识，主动接受广大消费者和零售客户监督，激发党员立足本职、爱岗敬业、积极进取、争当先锋的工作热情，提高服务质量和工作水平。

金叶公司党小组，始终秉承“诚心”服务理念，积极热情面对每位消费者，宣传、讲解、推荐着每款卷烟商品，从口味包装讲到文化背景，从烟支设计讲到低焦减害，无处不体现着专业与耐心。

营销党小组，将“诚心”服务融入到诚信小组建设和终端建设工作中，通过政策宣传、示范指导，让小组成员和现代终端成为“首批”经营能手，成为全市诚信标兵。

五是开展支部共建，实现引领功能叠加。以“互学互帮互促千千结”活动为纽带，积极与满堂红蘑菇沟村党支部开展支部共建，通过疫情期间物资帮扶、支部建设帮扶和共建座谈会等形式，与其在党建工作内容和先进经验方面、支部共建活动开展内容和发展方向以及如何通过“千千结”活动共同推进支部建设方面进行了深入的交流研讨。

### 三、实践成效

通过推行送“诚心”服务到户工作，党员示范作用得到最大发挥，使党员考核评价更加客观真实，党员实施服务的主观能动性得到有效激发，支部工作更加有序。

**【客户“心声”】**诚信小组的成员和现代终端客户对“诚心”服务认可度非常高，积极参与其中，不断地在活动中与党员们一起学到新知识，掌握新策略，交流新方法，对店内卷烟经营乃至全商品经营都受益匪浅。

**【客户“心情”】**诚信小组的成员和现代终端客户通过“诚心”服务基地的设立，自己首先成为了“营销专家”，不断以小组会议、终端交流的方式，不断将营销知识和技能向其他客户蔓延，成为了消费者眼中的“专业人士”。他们时时处处发挥带动、示范作用，成为了其他客户的“标杆”。他们对自身要求高了，对别人帮助大了，自身价值感、荣誉感飙升。

党支部党建品牌创建工作方案

财务科党支部党建品牌创建方案

卷烟营销工作总结

党建工作品牌创建工作总结

幼儿园党建品牌创建工作总结

## 卷烟送货部工作总结篇七

1、重申总公司及公司安全要求，严格落实“x想x不干”等制度。结合安全标准化工作，想在前面做在前面。在一年里，码头所有员工都认真负责、尽心尽力的去完成每一项工作，码头及库房的整洁度、精神面貌都今非昔比，服务态度、操作规范都得到了明显改善。

落实巡检制度，结合公司安全检查工作积极开展“日查、周查、月查”的“三查”工作与“自查自纠”相结合，不断完善巡检制度，确保全年码头安全工作的万无一失。发现一个问题，查处一个问题，总结一个问题。同时，办公室的工作环境也得整治，各类台账记录也进行了系统的规范与整理。

2、落实安全责任制，保证码头稳定运行是码头工作的重中之重。全年在公司安全部和xxx主任的领导下在安全制度、思想意识、工作规范及工作管理上狠下功夫。全面落实安全责任制，年初所有员工都与公司签订安全协议书，使每个人都明确、了解自己的安全责任。

为杜绝安全事故的发生，全体员工严格执行操作规程，尤其加强了交接班工作，详细记录并交接各班次遗留的问题，设备运行及缺陷等情况。

3、全年在xxx主任的精心策划下，加强了现场调度，及时起到了现场监督管理作用，同时加强巡检和复核，确保作业安全。该举措实行后，码头避免了多起安全事故的发生，从而

使码头的管理工作又提升了一大步。

4、加强外包服务商及外来务工人员的管理。严格执行外包商服务合同，加强外包商及外来务工人员的管理。在操作资质、操作水平及安全意识上狠下功夫。由于码头情况比较特殊，机械设备昂贵，外包工数量多，人员流动大以及现场交叉作业、人机车辆配合作业等特殊作业形式，给安全管理工作带来了很大的难度。

码头全体人员通过召开外来务工人员会议、培训、教育等多种形式，使外来务工人员树立良好的安全意识。在现场工作中，严格落实各项安全制度，对外包工的劳动防护用品及穿戴明确要求，对现场操作及装卸明确工艺，对现场管理加强巡查。

5、为使码头所有员工时刻紧绷安全弦，让应急预案不流于形式。码头在安全部指导下组织进行了安保演练、防火、防污染演练，取得了很好的效果。演练成果受到了港务局安监处、通州海事处的一致好评。

6、配合安全部完成码头公司安保证书的首次年度核验，受到专家组的一致好评。在随后的整改中，在hse部及公司领导的帮助下完善公司的安保制度，保证了安保工作的进行。

1、对老员工进行定期培训，及时更正操作中出现的的问题，并不断完善各项操作规程及作业指导书。

2、通过民主会议，全体人员就重点货、船的装卸进行深入探讨，合理配置机械、人员进行作业。确保了工作进度也使所有人员在操作、管理上有了锻炼的机会。

3、积极参加公司、政府部门组织的各类培训。

全年共6人参加港务局危化品码头培训并取得《危化品码头操



作证□□xx人参加劳动局安全压力容器培训并取得《压力容器操作证□□xx人参加公司xxxx学习取得□xxxxx证》。通过系列培训使得所有操作人员无论在操作水平还是理论知识上都取得了长足的进步。

4、针对新员工培训，严格落实带教制度，签订《师徒协议书》并跟班带教，经过三个月的实习带教，4名新进员工完成培训并经考试合格，取得上岗资格。

5、全年保持逐月按公司hse部学习计划要求组织安全培训、安全活动，保持安全工作的常抓不懈。结合公司及总部下发的各类文件，积极组织学习，领会贯彻会议精神。尤其是中期会议精神及领导讲话，让员工更加了解公司和码头的发展方向，使员工与公司紧密相连。

1、根据现场作业情况，及时修改作业工艺及流程，化利用现有条件进行作业。在夏季作业中，面临公司出货压力，积极协调粕库与外包商。对夏季作业雷雨天气无法作业采用两机一船等集中作业方式抢装重点船。

2、对抓斗、门机采用铝制压头加重型套环连接方式，存在更换困难，小规模采购物流成本及采购价格高的缺点，采取改造梨型头连接方式。改造完毕后，更换钢丝绳效率及钢丝绳利用率能够得到明显的提升。节约了公司运营成本，加快了作业效率。

3、为配合生产车间原料除尘作业，联合保运部对x辆平板拖车进行改装，在保运部的全力协作下，边作业边改装，2天就完成了x辆箱式平板车的改装任务，满足了原料除尘作业的需求。

4、按照海事局要求，码头在生产期内抽出人力、机械配合施工单位进行围油栏布设作业，满足了海事局要求并取得码头海事、环保单项验收的通过。

5、对码头夜间作业照明不足，引桥拐角无夜间照明灯缺陷，在码头综合楼顶部加设探照灯2盏，根治了码头夜间作业照明不足的缺点。

1、根据公司要求建立健全海陆港务公司相关规章制度及应急预案，我们对一些工艺流程、规章制度、应急预案进行健全和完善，确保以后的操作更加规范。

2、目前码头处在各类验收期间，配合公司行政、工程、安全等部门对防洪、航道、海事、环保、港务、安保等各项验收进行配合作业，编写、完善各类资料，统计各类数据以及大量的辅助工作。

3、应对今年超级台风“梅花”码头启动防台风应急预案，严格落实预案中各类措施，门机进锚定并加固，所有防洪闸门全部关闭，切断所有电源。在整个台风期间经受住了考验，没有造成任何损失。

1、下半年，根据公司生产经营需要重新划分区域，库房归码头管理。在人员少，任务重的情况下，交接清点、整理库房。在老员工带领下，新员工配合库房彻底清理工作，使库房卫生、环境得到根本变化。在主人xxx的安排下，对库房逐一实行划区域管理，建立库房进出台账，做到堆放整齐划一，清点有序准确。对库房进行大范围整修，全库所有门窗、灯光照明都进行了整体维修，使库房处于完好可用状态。库房接手后至目前，没有发生任何货物变质及超发、短损情况。

2、下半年，公司将原粕库牵引车x台、平板拖车x台、叉车x台、装载机x台划归码头管理。

在修理厂濒临倒闭无人修理，机械长时间得不到有效保养和修理导致机械状况差，司机队伍整体素质偏低的情况下。接手设备后逐一检查设备，在公司领导的大力支持下，先后投入x万元资金对机械设备进行整修恢复，并投入约x万余元租

用其他车辆进行作业以整顿司机队伍。历经2个月逐一整修，基本完成设备二级维修保养。对司机队伍进行停产整顿，没有取得特种设备操作证的司机一律停止工作直至培训合格后允许上岗。

随后在近一个月时间内连续保障公司产品装船作业及停产后的生产车间的原料除尘作业，没有因为机械问题而导致停产。

3、严格按公司安全照相关制度，每月由调度及主任对码头消防设施进行逐项检查，灭火器按月检查更换，合格有标签有签名有台账登记。在停产期间，组织人力对所有消防栓、阀门进行润滑保养，确保消防设施处在随时可用的状态。

4、立足现有人员及技术条件，尽可能的对现有起重机械进行维护保养。全年码头更换门机钢丝绳x根累计xxx米，电吊钢丝绳x根累计xxx米，全部更换都在主任及调度的指挥安排下进行，按市场维修行情为公司节约开支约x万元。全年共抢修门机、电吊约xx次，未造成设备原因停产超过x小时，有力的保证了公司的生产运行。

1、在总公司及公司的年度生产任务下达后，召开全体会议，就年度生产任务召开民主会，针对新货种、新船型、新工艺集思广益，找出难点并有针对性的进行预防和解决，以保障公司全年生产任务能够完成。

2、继续贯彻安全责任制，结合安全部年度工作，与所有员工签订安全协议书，明确落实责任，确保安全工作的有效进行。

3、加强库房管理及理货员培训，组织开展理货知识培训，使库管员、理货员在管理能力及理论知识上得到进一步加强。

4、全力配合公司行政部、工程部、安全部等部门完成码头各项政府验收工作，在完成竣工验收工作后，继续尽全力配合完成码头对外开放工作。

使码头早日成为本水域内开放码头，利用自身码头优势为公司及客户提供更加完善的服务。

5、完善健全各项制度及规程，针对新货种、新船型和新工艺建立健全新的作业指导书及修订管理规定。做到做事有制度，操作有规程，作业有指导，有效的防治违章蛮干及野蛮作业的情况发生。

6、建立工属具管理库，对所辖所有吊具、索具进行归类整理，安排库房集中有序存放并指定专人进行保管和收发。联系保运部设备工程师等对新吊具、新索具进行设计、要求及制作验收。

有效的节约公司开支，并从根本上保证生产作业器具的安全可靠，杜绝发生坠落、砸伤等事故的发生。

7、对门机抓斗进行整形与整改，符合xx□xx□xx货种等作业要求，想方设法的增加抓斗的密封性，减少损耗。

8、开放经营后，利用码头资源优势进行对外经营，为公司创造新的经济增长点。

## 卷烟送货部工作总结篇八

1. 主要农作物种子生产许可证申请表（原件一式3份）；

6. 生产具有植物新品种权的种子，提交品种权人的书面同意证明1份（验原件）； 7. 种子生产安全隔离和生产条件说明原件1份； 8. 农业部规定的其他材料。

种子生产许可证申请者已取得相应作物的种子经营许可证的，免于提交第二点规定的材料和种子贮藏、检验技术人员资质证明及劳动合同复印件，但应当提交种子经营许可证复印件。

## （二）农作物种子经营许可证申请材料：

1. 农作物种子经营许可证申请表（原件一式3份）；
2. 验资报告或者申请之日前1年内的年度会计报表及中介机构审计报告等注册资本和固定资产证明材料复印件1份（验原件）；申请单位性质、资本构成等基本情况证明材料原件1份；
3. 种子检验、加工等设施设备清单和购置发票复印件1份（验原件）；种子检验室、加工厂房、仓库的产权证明复印件1份（验原件）；晒场的产权证明（或租赁协议）复印件1份（验原件），或者种子干燥设施设备的产权证明复印件1份（验原件）；计量检定机构出具的涉及计量的检验、包装设备检定证书复印件1份（验原件）；相关设施设备的情况说明及实景照片；
4. 种子检验、加工、贮藏等有关技术人员的资质证明和劳动合同复印件1份（验原件）。
5. 农业部规定的其他材料。

## 卷烟送货部工作总结篇九

### （一）卷烟销售情况

1、总销 上半年我局（营销部）完成卷烟销售箱，完成年计划的%，同比箱，增（减）幅xx%[]其中省产烟箱，占年计划的xx%[]同比增加箱，增（减）幅xx%[]延吉烟销售箱，完成年计划的xx%[]同比。

2、主销品牌销售情况 上半年主销品牌销售箱，完成年计划xx%[]其中硬红长白山销售箱，同比箱，增（减）幅xx%[]软红长白山销售箱。

### （二）经营情况

1、销售收入：上半年实现销售收入xx万元，完成年计划

的xx%□同比xx万元。

3、费用：费用支出xx万元，占年计划的xx%□费用率xx□

4、利润：上半年实现利润xx万元，占年计划xx%□同比xx万元，增（减）幅xx%□

### （一）管理工作

1、围绕形势发展，加快思想观念转变□xx年是吉林烟草实施“1134”发展思路的第一年，为跟上行业快速发展的步伐，年初，我局认真传达落实省、州局工作会议精神，并结合实际加强形势教育，使全员职工真正了解行业当前面临的形势和发展趋势。通过学习我们认真吃透和领会了省州局会议的精神实质，统一了思想，明晰了工作思路，为全年各项工作的开展打下了思想基础。

2、围绕核心工作，强化企业各项管理，为全面做好全年的工作，我们详细制定本年度的工作规划和各项管理制度细则，财务上强化预算审批和监督，加强内部控制，精打细算，开源节流，减低成本。人事管理重点推进企业三项制度改革，严格遵照州局的“3331”激励政策事实薪酬分配。信息方面加快企业各类应用软件的推广使用步伐，为业务流程重组，信息资源整合搭建平台。

### （二）经营工作

上半年的经营工作是围绕着州局布署的抓好品牌整合、稳定卷烟销量、提升销售结构的思路来开展的。

首先是认真贯彻落实省、州局会议精神，按照州局的布置分解经营指标，并落实到人头，制定好方案，使大家明确今年经营工作的主要目标就是保证销量，提升结构，降低费用。

二是认真组织货源，增加卷烟品种，今年上半年销售品种短缺，我们多方协调努力将品牌提高到30多个品种，把增量增效的侧重点放在县城区域内，适时多投放，多培育毛利率高的卷烟名优品牌，提高重点品牌的知名度和市场占有率。

三是千方百计的采取有效措施提高施增加销量、增加社会库存，我们定期召开三员协调会来分析各管区的销售情况，将任务落实到人头。三线人员主动牺牲休息时间，访销人员利用节假日增加访销和走访商户工作次数，配送人员送货之余积极做好品牌宣传工作，专卖稽查员深入农村市场加大监控力度及时反馈市场信息，调整品牌销售结构。同时在农村地区适时投放了蝙蝠、大前门等五类烟，力争保持销量稳固。

## 卷烟送货部工作总结篇十

### xxxx年仓库发货员工作总结范文1

20xx年上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治主面都有了更进一步的提高。现将20xx年上半的各项工作总结如下，敬请各位领导提出宝贵的意见。

#### 一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面。

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

#### 二、工作能力和具体业务方面。

我的工作岗位是销售内勤和仓管。主要负责统计公司线缆的

发运数、上货数。另外就是将每天发货的数量报给客户，核对客户收货情况与数量，整理现款现货的客户开出收据，统计每天入库和出库的数量。