# 物流公司年度工作总结

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-10-18

*物流公司年度工作总结（精选16篇）物流公司年度工作总结 篇1 20xx年，国际物流有限公司以市场为中心，以发展为重点，稳步拓展物流业务。在强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量的情况下，大胆开拓，勇于创新，经公司全体员工的共同努力，取得了...*

物流公司年度工作总结（精选16篇）

物流公司年度工作总结 篇1

20xx年，国际物流有限公司以市场为中心，以发展为重点，稳步拓展物流业务。在强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量的情况下，大胆开拓，勇于创新，经公司全体员工的共同努力，取得了较好的经济效益。现将20xx年工作如下汇报：

一、主要工作成果

1、公司建设了第一个集装箱内支线码头，成立了第一个集装箱白卡运输车队，搭建了第一个国际物流中心信息平台，成为第一家全国AAA级物流企业。

2、20xx年公司顺利通过中国物流与采购联合会物流企业综合评估委员会审核，称为市第一家AAAA级物流企业。

3、首个集大型仓储、物流信息平台的水陆快运服务中心已经雏形初显。

4、20xx年-20xx年公司连续4年荣获市服务业百家优秀企业殊荣。

二、主要工作做法

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业

以人为本 是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年，公司继续坚持 以人为本 的经营理念，按照年初提出的 以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展 的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，公司还为员工订做了工作装。，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

2、完善规章制度，严抓贯彻落实

规章制度是企业健康发展的保证，一年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着物流业竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了一系列公司管理等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。通过上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

3、提高竞争能力，实现公司利润指标

物流作为服务行业，对地方经济发展起到举足轻重的作用，物流业本身的转型升级既是企业本身的需要，也是促进地方经济发展的需要，在当今物流市场竞争力激烈的严峻形势下，面对竞争异常激烈的市场环境，必须不断转型升级，提升服务，降低能耗，谋求发展速度和动力，提升企业核心竞争力，实现公司利润。首先是建立优质服务体系，要想客户所想，急客户所急，让更多的利益给客户，客户对我们提供的服务放心了，才能与我们更好的共同合作，我们与客户才能达到共嬴的最终目标.

其次要加强自身硬件设施的建设，拥有一流的硬件设施是实现企业可持续发展的重要条件，硬件设施完备，是吸引客户的重要条件之一，公司从建立之时，为了完善各项服务，就购置了大量的先进的设备和设施，公司利用码头资源以及安达汽车运输有限公司的原有车辆，又花巨额购买了进口斯堪尼亚大型车辆十五辆，各种配送车43辆。使之拥有了大型车辆20xx余吨。各种装卸设备30台。先进的设备和优质的服务、低廉的价格让我们国际物流有限公司在激烈的物流竞争市场立于不败之地。

4、拓展企业的持续发展，建设好水陆联运中心服务平台

公司于20xx年投资建设的水陆联运中心服务平台，已经初具规模，今年取得了良好的业绩：

(1)作为一个全市进出口货物海关监管查验、检验检疫的公共平台，为了使全市外贸企业更好的发展，为进出口企业更加具有竞争力，公司和海关、国检采取6+1、24小时不间断工作制，让所有进出口货物在通关、查验等环节上，比以往减少了50%以上的时间，对开箱查验等一系列程序采取低价、优质的服务，费用比各地口岸减少60%以上，优质的服务得到所有企业的好评。

(2)优质的服务、廉价的收费，也得到了所有进出口企业的一致认同。20xx年，集装箱转关数量才6000个标准箱，20xx年达到了12500个标准箱，20xx年达20649个标准箱，20xx年达到了38185个标准箱，20xx年在外贸业务大幅度下降的情况下仍保持了上年的水平，20xx年公司预计集装箱转关箱量在50000标准箱以上。

(3)被称为 无森林木业之都 的，拥有地板生产加工企业360余家，每年约有400多万立方米的木材从上海、扬州等港口运往。由于原木往往长度都在25米以上，长度长、质量大，陆路运输会严重危害国家公路资源的同时，也给社会、企业带来了极大的安全隐患，此外公路运输高昂的运价很大程度的制约了木业的发展，用货车来运送1000吨的木材，需要20吨级的大型货车跑50趟才行，一条1000吨级的货船从到上海正常情况下只需1天时间，不仅比汽车更节油，效率也更高。

5、打造企业品牌，提升企业实力

公司从提高企业内部素质，占领物流市场，提升服务质量，发展现代物流的战略角度，致力于品牌建设，把品牌建设作为提升企业实力的重要环节。在社会上公司利用商会，物流会等载体，并参加政府、街道等各类会议，推进我们的 品牌，让客户认识 ，认真采取客户的建议和要求。在公司内部，我们坚持质量第一，诚信为本，规范为先，文明为道，以服务质量为重点，严格执行《运输服务承诺》安全运输，延伸服务，赢得了客户的满意。让 品牌唱响全中国。

6、常抓安全生产，构建企业安全环境

公司严格落实 安全第一，预防为主 的经营方针，坚持 责任重于泰山，防范胜于救灾 从完善安全管理制度，抓好安全宣传教育，加强设备安全检查等方面入手，确保企业生产安全，努力构建企业安全环境。达到了以安全保发展，制定了健全行之有效的安全生产规章制度和安全操作规程。全面提升并规范了员工的安全意识和安全行为。20xx年安全经营形势总体稳定，没有发生一起安全生产事故。

20xx年公司在抓住市场机遇，以水陆联运中心服务平台持续发展为契机，努力发展现代物流，积极拓展综合货代业务，加速实施专业人才培养，在精益管理，精准考核的基础上，通过强化市场开拓，增强风险意识，谋求合资合作，严格控制成本挖掘盈利潜力，在保证安全生产的同时，来保证明年公司经营不受冲击。确保明年经济指标的顺利完成。

三、明年工作的展望

1、近几年市经济社会发展取得了显著的成绩。全市国有、城乡集体企业改制任务已基本完成。产业结构从原来的传统丝绸、建材业为主，形成了以新型纺织、新型建材、医药化工、特色机电四大特色优势产业为支柱、电子信息和环保产业快速发展的格局，先进制造业占规模以上工业总产值比重达到50%。全市年成交额超亿元的市场有37家，拥有全国最大的童装市场---中国织里商城和全省最大的实木地板和胶合板集散中心---建材市场。市经济的快速稳定发展为公司水陆联运中心服务平台的健康、迅速发展提供了有力的支持。

2、区现有木地板生产企业380家，拥有中国驰名商标22件;浙江省著名商标11件;市著名商标22件。木地板产业已成为区独具特色的品牌产业，实木地板国内市场占有率达到60%以上，销量占全国半壁江山，成就了名副其实的 中国实木地板之都 。

400多家木制品加工企业中90%以上与水陆联运中心服务平台有不间断的业务联系，木制品企业的蓬勃发展为水陆联运中心服务平台的进一步发展奠定了坚实的基础。

3、市经济的快速稳定增长和物流基础设施的不断完善，市近年物流业增长速度迅猛，全市物流服务已基本涵盖了干线运输、专业运输、仓储配送、港口码头和快件速递等，更为我公司水陆联运中心服务平台提供了广阔的市场发展前景。

20xx年公司在发展中取得了一定的成绩，但是荣誉属于过去，未来需要 人 更加努力，在新形势下 一定要从全市经济建设和社会发展的大局出发，进一步增加前列意识，振奋精神创新破难，在各级政府及主管部门引导下，抢占市场先机，在激烈竞争中脱颖而出，率先崛起，加快推进企业的技术进步，为明年 开局打下良好基础。

物流公司年度工作总结 篇2

20xx年，物流营运中心在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；精心寻求新产业突破；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将20xx年度工作总结以及工作打算报告如下：

一、主要业绩指标完成情况

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润化，实现收入1214535、28元，同比增长50、99%，完成总进度的51、68%，实现利润2、1万元，完成利润目标的52、5%；圆满完成了XX公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

二、主要工作开展情况

1、稳步发展现营业务

XX项目完成收入432076、9元，占总收入的35、58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市XX公司物流中心就至配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

收入777837、38元，占总收入的64、04%；营业部收入2896元；营业部收入1725元。度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有、等大客户。由公司内部员工发展的有、等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到XX公司在业务上指导。

4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在XX地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过地理优势（接壤X，X，X），发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅对外贸易。

三、下一步工作打算

认真贯彻XX公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

物流公司年度工作总结 篇3

202\_年是公司实现跨越发展的重要一年。一年来，在集团领导的正确领导下，公司上下团结一心，全面贯彻落实科学发展观，坚持以市场为导向，以效益为中心，抢抓机遇，克难攻坚，奋力拼搏，认真落实公司各项工作部署，生产经营和重点工作取得可喜成绩。超额完成集团下达的年度经营指标。

一、各项指标完成情况

全年营业总收入达到xx万元，同比上年增长147%;实现利润xx万元，同比上年增长148.92%。全面超额完成既定目标。

二、积极服务茶叶市场，运输服务保障有力

该年度，公司切实加强了人员组织和调度的灵活性，缩短车辆整备时间，强调作业的紧凑性，确保了运输作业安全及时。利用电子信息化设备系统做好取样、过磅、跟踪定位、卸车工作中的信息共享，及时衔接，提高卸车效率，降低了各项开支。

三、大力开拓外埠市场，社会物流持续壮大

在积极稳定原有线路的同时，为全面完成今年的生产经营任务，市场部通过主动开拓外埠市场，加大了创收力度。通过建立完善的客户档案，巩固和发展客户关系，积极贯彻以物流促贸易，以贸易带物流的经营思路。与此同时，市场部人员着力提高个人素质，服务水平大大提高。

四、不断强化基础管理，管理水平逐步提升

今年，物流公司管理提升活动扎实有效推进，实行实行全员目标管理责任制、基本工资与效益挂钩、定岗定编、实行全员安全考核责任制，使得公司行政面貌焕然一新。

财务管理坚持收支两条线，审批一支笔和内部控制多节点的要求，严格执行国家有关发来、法规和财务规章制度，厉行节约。

绩效管理积极创新绩效考核模式，对相关人员按任务目标实行奖惩，极大的调动了员工工作积极性。鼓励各生产单位对绩效奖金实行二次分配。

严格执行各类管理制度，加强对制度落实情况的检查指导，加大对各类违规的处罚力度。人事部深入推进职工岗位绩效管理工作，完善全员岗位绩效考核办法和指标体系，按绩效考核结果兑现绩效工资。

建立了完善的服务质量标准，确保公司服务水平和服务质量，没有发生一起因服务质量导致的投诉事件。加强了精益管理理念宣贯工作，开展了 三化 达标工作，加强了制度和流程建设。

在安全管理方面坚决落实安全生产责任制，做到安全责任无盲区、无死角，安全管理 横向到边，纵向到底 ，真正形成 一级抓一级，一级向一级负责 的管理体制。通过采取评优中 安全一票否决制 ，强化了每个人的安全责任。

五、加强和谐企业建设，职工队伍稳定

通过开展各项主题实践活动，激发了广大干部职工加快发展、争创佳绩的信心和热情。通过劳动竞赛、合理化建议及广泛开展的各种文体活动，深化了职工民主管理，加强了各部门的协调配合，有效化解了矛盾，职工队伍保持稳定。

纵观全年工作情况，尽管取得了一定成绩，也存在着所多不足之处。一是规章制度执行上有待加强，严格按章办事;二是进一步强化内部管理，努力增收节支，做好成本核算，结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益;三是要强化安全生产管理，维护客户关系，不断提升各部门员工职业素质和职业道德，提倡 服务优质化、严惩不良化 四是继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户，努力拓展业务，提高淡季业务量;五是继续贯彻施行集团公司提出的 三管齐下 的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

我们将以202\_年度工作为契机，认真分析形势，强化执行，将以 建一流管理、创一流业绩 为目标，创造新业绩，开创新局面，争取在新的一年里创造更加骄人的业绩。

物流公司年度工作总结 篇4

202\_年天客物流在各级政府的关心下，在总公司各级领导的支持下，尤其是在董事长梁科武先生的亲切关怀下，我们终于拥有了属于天客自己的现代化物流配送基地。一年来，公司领导正确决策、科学管理，精心组织，合理安排，确保了配送中心1#仓库项目安全、优质、高效推进;面对艰苦工作环境和各种挑战，公司上下信心坚定，目标明确，精诚团结，展现了我司能干事、会干事、干成事的精神风貌和务实创新、敢打硬仗的工作作风。回顾总结今年的工作，我们认为通过勤奋努力、扎实有效的工作，为天客物流公司项目建设奠定了坚实的基础，较好的完成了年度各项任务。具体如下：

一、突破项目建设瓶颈，高效推进仓库项目建设

202\_年11月公司成立以来，其中心工作就是快速推进1#配送仓库及其他项目建设。但由于受土地平整工程进度的影响，项目建设较原计划推迟将近一年。针对这一困境，公司领导果断采取措施，抓住问题结症，对症下药，彻底解决了土石方平基工程滞后这一瓶颈问题，1#配送仓库也因此能够于202\_年7月18日正式开工建设。期间公司上下一班人和施工单位一道抗高温、战酷暑，顶严寒迎雨雪，经过五个月的艰苦努力和不懈拼搏，顺利完成了主体工程建设任务，目前正着手项目扫尾和工程验收工作。

二、以安全为主线、质量为核心，确保工程项目安全、优质、高效建设

1、以安全为主线，牢固树立全员安全意识，全方位抓好安全施工管理。在工程项目推进过程中，公司始终将安全操作、文明施工作为头等大事来抓。首先强调牢固树立全员安全意识，强调没有安全就没有质量、没有安全就没有效益;其次制定安全责任制度，要求每周召开安全生产会议，对高空及危险作业工序或岗位采取一对一盯防措施;第三严格现场安全监管和安全巡视检查，一是上岗人员必须戴上安全帽、穿戴好劳保服装;二是对现场机械设备粘贴铭牌，带电作业场地悬挂警示标识;三是公司领导经常亲临现场检查指导并提出一些行之有效的安全保障措施。一年来，公司未发生任何大小安全事故，真正做到了安全事故零发生率。

2、以质量为核心，严把工程质量关。在质量管理上，首先明确质量要求和操作规范，层层管理、层层控制。具体做法：一是建设单位派出现场施工员检查把关;二是委托监理公司实行全盘质量监管;三是施工单位组织自查自检自纠。对影响工程质量的问题丝毫不放过，发现质量问题及时整改。

3、优质、高效、快捷地推进项目建设。由于本项目前期受沪昆高铁建设和万宝城建投上收等因素的影响，项目建设进度严重滞后。但在公司上下一班人的努力下，千方百计抢时间、赶速度加快项目建设。到目前为止，1#配送仓库已经完成了土建施工、钢结构安装、屋面工程、墙体工程、消防水池及室内地面硬化工程等任务，目前已进入了主体竣工验收阶段;冷库工程也于12月24日进场并开始施工安装;仓储货架工程招标也于12月28日对外发布;信息业务大楼也正在进行方案设计制作和办理项目报建中。

三、明确岗位职责，建立公司管理制度

由于公司当前主要任务是项目建设。因而在人员配置和岗位设置上均侧重服从服务于工程施工和项目建设，首先是选聘专业、敬业人员安排到重要岗位，明确其工作职责，发挥他们的工作积极性;其次通过建立行之有效的劳动管理制度，使公司上下有章可循、各项工作秩序井然。

四、妥善处理工农矛盾，创建和谐建设环境

强装、强卸、强行阻工既是我们娄底一大丑恶现象，又是政府全力打击的 三强 行为。在天客物流配送中心项目施工建设过程中同样也存在 三强 行为，我们在处理强装、强卸和强行阻工这类矛盾的时候，主要以沟通说服为主，同时积极依托万宝镇党委政府和群益村村支两委支持，共同处理各类影响项目施工建设的矛盾，建立和谐共融的建设环境。

五、争取政策性资金，促进项目建设

公司物流项目建设周期长、规模大，投资需求缺口同样很大。为了解决资金需求缺口，我们积极与省市政府部门请示、沟通、联系，最大程度争取政策性资金。202\_年尽管只争取到省经信委技改资金20万元，省两型示范项目专项资金未能争取到手，但为今后进一步争取各级政府给我司物流项目建设的政策性资金提供了良好条件。总之，通过多种渠道向各级政府争取政策资金支持是我司当前和今后的一项重要任务。

六、在工程项目管理上严格实行招投标制度，杜绝营私舞弊和暗箱操作

公司在工程项目管理上，实行公开招标制度，让业务单位在同一平台上公平竞争，这样既避免了暗箱操作和营私舞弊，又做到了项目方案最优、项目成本最低，比如1#冷库工程通过公开招标，为我公司找到了性价比最好的方案，确保了我司项目在优质优价条件下正常建设，为今后项目招投标管理打下了良好基础。

七、努力做好企业公关工作，积极争取各级政府部门为我司搭建发展平台。

当今企业的发展离不开各级政府的关心和支持。一年来，我司与万宝镇基层政府沟通联系做到每周一次汇报，与娄星区、万宝新区工作汇报每月至少一次，与市政府办、商务局、规划局、国土局等政府部门请示汇报、沟通联系保持常态。天客物流虽然是服务 三农 前景看好的物流配送企业，但企业的发展和做大做强最终离不开政府的扶植和支持。天客从承办 万村千乡工程 的经验来看，利用党对经济发展政策和资金支持，能够有效增强企业发展后劲并缓解企业发展时期的资金需求。因此，一年来我司积极与相关政府部门沟通、联系，让政府部门尽可能了解天客企业的发展方向，了解天客物流的经营情况，了解天客是怎样全心全意服务 三农 、支持农村经济建设的。

八、加强公司业务员工学习，提升员工队伍素质。

我们认为，企业的发展离不开人才，而人才的培养离不开企业自身的培训和领导的言传身教。一年来，公司一方面积极参加总部组织的全员业务培训;另一方面，在强调团队建设和激励机制的同时，更注重公司内部员工的素质教育。素质教育对天客物流这样一个新兴企业来说十分重要，首先具备现代化物流手段的企业需要高素质人才;其次提升职工队伍素质可以使企业快速走上良性循环。

回顾一年来所做的各项工作，所取得的成绩有目共睹。公司从无到有，从小到大，从平地荒原到仓储配送库的拔起，表明我们 天客人 是一个不怕困难，勇于开拓，不断进取的团体，是一家致力于发展农村现代物流配送的新型企业。

物流公司年度工作总结 篇5

回首去年一年我的工作，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，当然也会有硕果累累的喜悦……可以说，新年是一个公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下，希望能给日后的工作带来帮助：

一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立安全服务意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度化。”限度的客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好服务工作，同时也是对公司的宣传。

二、善于沟通交流，强于协助协调

现场服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，所以这个时候就需要我们和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

三、精于专业技能，勤于现场观察

随着物流行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好客户服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水平。每次优秀的服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

四、实际操作熟练

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对服务的工作，积极的思想和平和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在服务工作中要有好的方法与判断力才能使工作顺利。

在一年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

物流公司年度工作总结 篇6

20xx年\*\*公司紧紧抓住市场机遇，以企业的可持续发展方向和能力为目标，努力发展现代物流，积极拓展综合货代业务，加速实施人才培养工程，在精益管理、精准考核的管理基础上，通过强化市场开拓，增强风险意识，严格控制成本，挖掘盈利潜力，在确保安全生产的同时，取得了较好的经营业绩，实现了企业核心竞争力和经营效益的显著提升，达到了以安全保发展，以和谐促稳定的总体发展目标。我公司按照年初制定的精益管理，持续改进，努力推进企业机制创新，培育企业核心竞争力的总体目标，通过全年的努力，在以下几个方面取得了一定的成绩。

一、以提升本部管理职能和水平为目标，强化和完善本部的绩效考核模式

1.根据公司领导对管理职能的高要求和高标准，20xx年初结合公司的实际情况，面向部门下达了的《经营管理目标责任书》，内容涵盖各部门主要工作内容。业务部门主要考核经营指标、运营指标、工作质量与效率、管理指标四大类。强调业务部门做大规模、多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全和法律风险防范，管理部门着重考核成本、工作质量与效率、管理等四大类指标，突出强调管理部门 管理与服务 职能的履行情况，要求管理部门既要着眼区域利润目标的实现、自身成本的控制，更要对业务部门、下属单位提供服务和保障，支持业务部门和下属单位多创效益。

2.20xx年本着实事求是的原则，以建立公平竞争机制为目的，全面推行了绩效评估工作，此举有效地激励并促进了员工在工作中不断改善方法，提高工作品质和工作效率，培养工作计划性和责任心，从而在人力资源的角度推进了企业的发展，进一步提高了领导班子的整体合力，有效提高了各公司的生产经营管理水平。

二、以信息系统的引进和新会计准则的实施，强化财务规范和预算管理，加强财务风险防控。

1.以财务系统的上线，提升了会计核算的水平，标志着财务管理水平迈向了新台阶。新系统的上线将使会计核算得到更进一步的规范，下属公司的财务信息披露工作更加符合统一的严格的财务标准。

2.20xx年按照新会计准则的要求重新调整设置帐套和会计科目，对各项业务的帐务处理进一步统一和规范，细化运费会计核算流程，明确各业务类型收入确认关键点。通过业务流程和会计核算流程的梳理和规范，明确了各业务分部的界限，同一类型业务各环节的关键控制点，财务数据与业务数据的有效衔接得到了进一步的加强，使分部报表披露的信息更加准确、及时，满足了境内外报表的编制要求，为公司决策提供了更加充分的依据。

3.专门召开了下属单位领导、主管部门负责人及本部各部门负责人参加的质量管理落实专题会，总结了20xx年存在的问题、布置了20xx年工作重点，加大了动员、检查和整改的力度，督促各成员单位建立并加强内部检查、内部奖惩、存在问题立即整改等长效机制，产生良好的效果。在9月份的质量管理体系外审中，经过沟通和努力，顺利通过BSI的审核。

三、以安全评估为契机，全面实现安全管理制度的完善和落实

20xx年认真贯彻落实 安全第一、预防为主、综合治理 的方针，全面启动并推进安全生产状况的评估和整改工作，不断深化企业安全基础管理，进一步建立、健全行之有效的安全生产规章制度和安全操作规程。通过落实安全管理责任的分解和考核工作，全面提升并规范了员工的安全意识和安全行为，20xx年安全生产形势总体稳定，没有发生特重大的安全生产事故。

四、以先进的企业文化为驱动，增强企业的凝聚力和创造力

企业文化建设为企业的生产经营提供了有利的保障和支持，是企业可持续发展的精神内核和动力源泉。经过这5年多的实践，我公司企业文化建设在凝聚人心、调动积极性、激发创造力等方面起到了积极的推动作用。

物流公司年度工作总结 篇7

物流部在公司章程的指导下，在公司领导班子的带领下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理责任，较好的完成了全年各项工作任务，我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在考虑需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的情况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

一、运输主要工作如下：

1、运输战略：建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服务水平，确定了以下几种配送方式：

（1）与四通物流公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

（2）针对原材料的运输，我们选择铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜；第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题；综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

（3）针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输；若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

（4）针对生产设备，我们只有通过谈判，获得折扣，节省支出。

2、仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

（1）针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

（2）针对半成品，我们则选择外包给第三方物流公司操作，这样可以节省成本。

3、付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

二、运输方案分析总结

在第八年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差，而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输情况，减低了运输费用，第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

三、仓储方案：

1、针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就可以节省仓库空间，节省仓储费用。

2、针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户保持紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

3、针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选择外包给第三方物流公司操作，既可以节省管理费用，又可以保证及时供应，这样就可大大节省成本。

四、仓储方案分析总结

1、原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成多余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

2、在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面可以保证库存占用减少，另一方面，可以通过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

3、在半成品方面，实际支出是比计划支出少了343元，减少幅度有2%，虽然表面看起来不会很多，但实际是减少了一部分支出，对公司就会有很大的贡献了。费用支出减少的原因有，首先，我们与第三方物流公司结成良好的合作关系，以保证价格最低，质量；其次，我们的存储量比较大，一次性签署一年的合同，以获得批量折扣；再次，尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

总结第十年的工作，我们也有许多不足之处：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对税金计算，商业折扣的相关规定，现金折扣是否计入增值税的应税范围的知识都不是很清晰，在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。其中产品缺货问题时有发生，物流公司货物中途遗失等问题仍不时阻碍公司的飞速发展，工程分包还在起步阶段，外部物流公司只有1家，处于垄断地位，有些价格高，却无法议价。

配合支持公司所有部门，积极主动的完善企业的运输仓储方案，是我们物流部门的本职工作，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。为夸克的客户提供更完善的服务。

物流公司年度工作总结 篇8

一、运输主要工作如下：

1.运输战略：建立完善的体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服务水平，确定了以下几种配送方式：

(1)与公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

(2)针对原材料的运输，我们选择铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜;第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题;综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

(3)针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输;若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

(4)针对生产设备，我们只有通过谈判，获得折扣，节省支出。

2.仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

(1)针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

(2)针对半成品，我们则选择外包给第三方物流公司操作，这样可以节省成本。

3.付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

二、运输方案分析总结

在第八年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差。而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输情况，减低了运输费用，第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

三、仓储方案：

(1)针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就可以节省仓库空间，节省仓储费用。

(2)针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户保持紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

(3)针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选择外包给第三方物流公司操作，既可以节省管理费用，又可以保证及时供应，这样就可大大节省成本。

四、仓储方案分析总结

(1)原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成多余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

(2)在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面可以保证库存占用减少，另一方面，可以通过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

(3)在半成品方面，实际支出是比计划支出少了343元，减少幅度有2%，虽然表面看起来不会很多，但实际是减少了一部分支出，对公司就会有很大的贡献了。费用支出减少的原因有，首先，我们与结成良好的合作关系，以保证价格最低，质量最优;其次，我们的存储量比较大，一次性签署一年的合同，以获得批量折扣;再次，尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

总结第十年的工作，我们也有许多不足之处：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对税金计算，商业折扣的相关规定，现金折扣是否计入增值税的应税范围的知识都不是很清晰，在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。其中产品缺货问题时有发生，物流公司货物中途遗失等问题仍不时阻碍公司的飞速发展，工程分包还在起步阶段，外部物流公司只有1家，处于垄断地位，有些价格高，却无法议价。

配合支持公司所有部门，积极主动的完善企业的运输仓储方案，是我们物流部门的本职工作，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。为夸克的客户提供更完善的服务。

物流公司年度工作总结 篇9

1. 运输战略： 建立完善的体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服务水平，确定了以下几种配送方式：

(1)与公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

(2)针对原材料的运输，我们选择铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜;第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题;综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

(3)针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输;若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

(4)针对生产设备，我们只有通过谈判，获得折扣，节省支出。

2.仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

(1)针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

(2)针对半成品，我们则选择外包给第三方物流公司操作，这样可以节省成本。

3.付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

二、运输方案分析总结

在第八年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差。而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输情况，减低了运输费用。

第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

三、仓储方案：

(1)针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就可以节省仓库空间，节省仓储费用。

(2)针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户保持紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

(3)针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选择外包给第三方物流公司操作，既可以节省管理费用，又可以保证及时供应，这样就可大大节省成本。

四、仓储方案分析总结

(1)原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成多余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

(2)在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面可以保证库存占用减少，另一方面，可以通过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

(3)在半成品方面，实际支出是比计划支出少了343元，减少幅度有2%，虽然表面看起来不会很多，但实际是减少了一部分支出，对公司就会有很大的贡献了。费用支出减少的原因有，首先，我们与结成良好的合作关系，以保证价格最低，质量最优;其次，我们的存储量比较大，一次性签署一年的合同，以获得批量折扣;再次，尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

总结第十年的工作，我们也有许多不足之处：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对税金计算，商业折扣的相关规定，现金折扣是否计入增值税的应税范围的知识都不是很清晰，在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。其中产品缺货问题时有发生，物流公司货物中途遗失等问题仍不时阻碍公司的飞速发展，工程分包还在起步阶段，外部物流公司只有1家，处于垄断地位，有些价格高，却无法议价。

配合支持公司所有部门，积极主动的完善企业的运输仓储方案，是我们物流部门的本职工作，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。为夸克的客户提供更完善的服务。

物流公司年度工作总结 篇10

纵观20xx年我司的物流管理现状，相对比较差，物流成本费用支出偏高。在企业物流这块，我司主要涉及以下四个物流模块：

一、采购物流

采购物流是采购员与供应商达成定单后，关于物料到我司所涉及到的物流活动。由于我司所购大宗物料多由供应商提供 门到门 的服务一条龙，负责装卸、承运。供应商把物料歇完后，仓库负责报检入库手续。所以在此方面的投入资金已经以固定的比例包含在产品价格中，只会随我司购入物品的数量而等比例增加。将进料物流权交给供应商可以极大地减少我司对物流投入的精力，只要进料物流投入的资金不是有很大的弹性，我司在以后仍可以延续这种方式。

采购员应根据定单的排量、库存量来合理地安排采购量，胶料和铜丝的库存周期控制在一周之内，独家供应的紧急用品长期备用小批量库存外，其余物品库存周期应控制在一周之内或零库存。把原库存量先用掉，如不行就更换包装返还客户，依此降低我司库存成本费用。

加强各部门的采购管理力度，所需的采购物品均开 原材料申请单 交于市场采购部，统一采购，降低零散采购的成本支出。部门所用物品的时间应合理地安排符合采购员的采购周期，降低特采的费用投资。所购回的物品均报检入库，所需部门开 领料单 领用，拒绝不经品管、仓库直接使用，导致的损失应有当事人负相应的责任。

二、生产物流

生产物流主要是物品用量与工作所需的合理有效地衔接，包括将原材料、半成品从原材料仓库(或半成品放置区)转移生产线上或返回和产成品入库过程中所涉及物品、人员、车辆及机械设备工作流程顺畅转换的一系列物流活动。

由于我司生产产品的特殊性，生产中所接触的物料一般都较为沉重，往往需要借助搬运工具如行车、叉车、液压车等进行，且每天发生较为频繁，极其耗费人力。由于所能借助的工具器材并非人人都会使用、都有权使用，所以经常会造成资源的闲置和浪费。对于一些简易的工具器材，最好能对所有的员工进行正规培训，确保每人都能够熟练地、规范地操作。对于叉车等一些相对复杂的工具器材，要确保每班都有人员会操作。为员工提供最大限度的工作支持，有利于提高员工的生产积极性，提高生产效率。

在物品用量方面生产部已加强管理，所需物品均开 领料单 领用，控制在生产过程中 多 的浪费，并把生产用品和半成品放置在合理区域，降低了堆置工作现场影响生产。加强员工的技术性培训，降低生产过程的不良浪费和特用现象，严控报废品的产出和人员闲职、机械等待现象。合理有效地安排 人机 协调流畅性，加强品质管理，提高生产绩效。

三、销售物流

销售过程中的物流主要包括产品销售及产品外加工(例如辐照加工)过程中涉及的物流活动。销售物流在我司整个物流体系中占有绝对地位，也是我司投入资金较大且可以由我司自主调控的一部分物流。我司应加强物流公司运输管理，降低物流成本支出。十月份前我没接手管理之前，所用的承运公司存在以下问题：

1、帐务块

物流公司每月对帐时间在月底，有的没有对帐单;有的发票与托运单一起拿过来，导致多开，只能做个记录;有的发票开不出来，或每月的发票金额开不够;有的结款帐期不定：一个月、两个月、三个月的都有;有的提货人直接把留我司的那张单据带走，月底对帐无法对起来。每月的单据查询都很困难，因为只有张婷婷那边的手工记帐，有的登记，有的干脆不记。

2、货物承运方面

由于物流公司没有把货物准时运输到客户地，业务员就草率地跟承运公司叫嚷，导致自己最后礼亏，错误还在自己。物流公司在承运我司的货物中无视货物安全，导致磨损，客户不能接收，要求退/换货。客户要求退/换货的线材，不加以保护包装，直发物流，导致再次破损，线材磨损更严重，损失更大。有转发物流的货物，驾驶员按照经验发承运公司。

3、车辆的调度

销售内勤根据以往的习惯哪家物流公司方便叫哪家，有时候一天来两次。我司驾驶员晚上回来，明知明天中午进仓不晚，偏叫外面的车。有时同一地方一天跑两次，驾驶员气的无话可言。

经过三个月的物流整顿，加强承运公司的管理，已提高了整体管理水平。现实如下：

1、帐务方面

每天物流公司所托的货物底单都在我这边登记，每家承运公司都有自己的帐务报表，便于查询与做帐。当天的物流托运单，当天做帐，有误差当时就发现、解决，不留后患到明天。现在物流公司在每月二十五号结帐，他们拿着对帐单过来对帐，有问题当时解决，没问题回去开票。二十六号前把发票缴过来，三十号为 结款日 ，帐期为九十天(顺丰和转发物流除外)。

2、车辆的调度

现在公司车辆有我来调度，谁想用车，经过确认，填写《派车单》缴到我处，指派车辆。我司驾驶员在工作八小时内接/送无锡、常州的货物或人员，之后转发物流货物。同一个地方的货物当天集中在一起送过去，下班之后去 辅照 ，不耽误第二天的工作安排。看看 出车看板 ，就知道驾驶员去什么地方，更有利于车辆的合理调度。

物流公司这块正在整顿，按照服务、价格、安全和时效性占优势的承运公司，相对符合我司承运标准的物流公司，签定 承运协议 来实行 区域制 (见附件)。 销售内勤知道这个区域就是这家物流公司承运，经济、安全、便捷。物流公司的上门提货，能有效地降低我司驾驶员转运物流公司的费用支出。

3、货物承运方面

物流公司在与我司签定的 承运协议 中明确规定，运输破损承运公司应做出相应的赔偿，他们在承运中也加强安全防护，大大地降低了转运中的破损。如有磨损，客户也会配合着我们取证，依裁定物流公司的相应赔偿。

由于处在 经济危机 的浪潮上，公司在降低各方面的成本支出，物流承运价格的降低协调，符合我司接受范围的，继续合作，否则寻找新物流公司替换。争取逐步降低驾驶员转发物流公司的费用，让其上门提货。努力把运输物流这块制度健全、管理更合理、服务更完善，从此提高我司物流服务平台。

四、废旧物回收物流

我司在这块仍然处于 混乱 状态，公司的废旧品没能有效地管理、入帐、处置。

首先，关于供应商的回收物应加强管理，如纸箱、空线轴、托盘的放置和处置。生产部门所用完的纸箱、空线轴、托盘要分开摆放，占用我司有限使用场地，使生产现场更加紧凑，给工作现场带来不安全因素，存在隐患。我司应与供应商友好协商，把要回收的物品来一趟带走一次，降低我司管理费用。把供应商不回收的物品及时办理入库手续，进行有效分解。

其次，公司的废旧品的管理。大量的生产废旧品促使废品库管理 哭不堪言 了，在废品库这边入库的报废线材没有入帐，再说入帐数量与实际重量也是有误差。废旧品的放置 一直是废品库的头疼事情，随心所欲的管理模式，想怎么放就怎么放，哪怕只剩抬脚走路的小道。剥出的废铜和废皮这边放，那边放;生产废料只顾的堆，从不管怎么放置合理。没有进行合理区域规划、划分和放置，导致废旧品混乱。一旦发生火灾，人员逃生几率很小，造成的损失无法挽回。

针对废品库的管理我们市场部仓库要进行管理，首先要完善公司废旧品管理文件，规定和程序。其次凡是入废品库的物品都要入帐，有帐可查。再次进行合理的区域划分，给予定位管理，集中放置。最后加强安全管理，提高员工安全意识，禁止明火作业。下班后关闭电源，以防短路发生火灾。

总之，我司在物流管理方面比较散漫，各种环节浪费比较严重，应加强每步环节的控制措施，从而有效地降低浪费和成本支出。提高员工的节约意识，进行采购物流、生产物流、销售物流和废旧物回收物流的培训，促使我司的物流总成本支出达到最低化、最优化，才能使处在 经济危机 的 宏业 继续前行。

物流公司年度工作总结 篇11

20xx年，我公司在各政府领导的正确指导和关怀下，在公司总经理的坚强领导和有力支持下，认真落实科学的发展观，围绕着 安全发展、节约发展和优质服务 三条主线，竭尽全力，优质、高效、圆满的完成了各项运输任务。 20xx年，公司在市场竞争日趋激烈，交通形势严峻，交通环境极为复杂、出车任务繁忙、行车任务艰巨，新司机多，技术底子相对低的情况下，克服重重困难，最终确保上半年无安全事故。保证了国家财产和人民生命的安全，维护了企业利益和形象，为社会的和谐和稳定做出了我公司应有的贡献。

在应对一切突发事件用车中，我公司全体人员都是召之即来、来之能战、战之能胜，精心组织，火速行动，及时满足各企业单位运输要求，都能高水平的完成任务，没有点滴失误。

我公司队严格遵守配载规程，运输规程及车辆管理，检查落实到位，严格按规程办事、层层严格把关，措施得力，管理到位，我公司上半年运输事故为零。 现将20xx年上半年工作总结如下：

一、交通安全方面。

安全工作是我公司重中之重的工作，可以说：没有安全就没有一切，丧失安全就会丧失一切，一百减一等于零。我们全年自始自终狠抓安全管理，时时事事严加防范，确保万无一失。

⑴车队领导为了车队的安全，成年累月忙碌工作，没有节假日，没有星期天，以身作则、率先垂范、靠前管理、精心指挥，妥善安排车辆，合理安排出车人员，认真解决司机的后顾之忧，使司机出车愉快，行车平安。

⑵我公司人员都牢固树立了安全行车意识，把安全熔化在血液中，落实在行车上，出车前都能自觉检查和保养车辆，确保车辆完好;运输途中，都能自觉依法行车，遵章行车，保证行车安全，确保安全行车已成为全体司机的出发点和落脚点。由于司机牢固树立了安全行车理念，确保了我公司长治久安和再铸辉煌。

⑶为了安全，我公司全年狠抓安全教育和安全管理。都要定时召开全队安全例会，全面总结安全工作，为以后的安全提出具体要求。除此之外，我公司对车辆都要定期进行安全大检查，消除事故隐患，促进安全工作，发现问题及时改进。为了安全，我公司开展了长期的安全竞赛活动，好的要表扬，超速罚款要曝光。经常不断的组织职工观看事故警示录象，分析事故原因，吸取血的教训，敲响安全警钟。为了安全，我公司还多次进行职工安全培训和技术比武，充实完善了安全制度和考核奖惩办法。由于我公司严格管理确保了全队上半年交通安全无事故。

二、消防工作方面。

消防工作也是我公司重中之重的工作，预防火灾，刻不容缓，消防责任重于泰山。我公司高度重视，严加防范，时时事事严格把关。门卫要坚守工作岗位，严禁外单位人员和车辆进入公司停车场，严禁易燃易爆物品带入停车场。不符合消防安全标准的车辆严禁进入停车场，消防通道要畅通，停车场一切设施要齐全有效。所有车辆要按位停车，地面要干净整洁。我公司消防机构健全有力，消防制度齐全有效，消防预案组织落实到位，并进行了消防知识的学习和竞赛活动，由于严格消防管理，我公司多年来消防事故为零。

三、车辆的管理方面。

⑴公司出车归来的车辆，必须按时归队，必须按车位停车，严禁在外乱停乱放。

⑵无论什么时间，完成运输装卸任务回来的车辆，都要在公司停车场内停放。严禁私自在家或在外停放。一旦发现，严格处理，造成后果自己负责。

⑶每天门卫要把停车场所有车辆统计清楚，并把长途在外的车辆统计清楚，每天都要把所登记的情况向队长如实汇报。

⑷在外长途的车辆，要把车保管好、货物照看好，车辆的安全情况定时要打电话向队里汇报。

⑸严禁私自跑车，严禁私自绕道办私事，一旦发现，严格处理，造成后果要自己负责。

⑹因自己的原因造成车辆的早期损坏和丢失，自己要完全负责，还要对其进行严格处理。

由于我公司严格的车辆管理，确保了车辆的安全，取得了良好的效果。

四、车辆保养管理方面。

20xx年，我公司全体人员每天都能认真的检查和保养车辆、不怕辛苦、尽心尽责、爱车如命、相互竞争，确保了车况良好，确保了车容车貌良好，延长了车辆的使用寿命，满足了个企业单位装卸运输的用车需求。

五、全面加强管理，严格控制费用支出。

全面做好节能降耗工作，是当代形势所迫，是企业发展所需，也是我公司责任所在，为了严格控制费用支出，我公司开拓创新，严格管理，采取了以下重要措施：

⑴实行了全年费用落实到车，节约责任落实到人，提高自我约束能力。为了严格把关，我公司每台车的费用情况天天有考核，月月有核算，年底总核算，对一年节约的同志要以资鼓励。对无原因超出的驾驶员要按规定进行处罚。

⑵造成车辆设施的早期损坏和丢失，轮胎的早期损坏和丢失，自己要负责。

⑶在外长途运输的车辆需要修理，必须向队领导请示汇报，属于自然磨损的修理，要经领导同意后才能进行修理。所修项目的发票，经领导签字后方能去财务处报销。如因自己检查不到位，保养不到位，属于非自然的机件早期损坏的修理，要追究原因，一切后果自己负责。

⑷为了节约，我公司严格车辆管理，做到确保万无一失。全队全年杜绝了其它的一切事故的发生。没有因保养不当和操作不当造成的机械事故，没有因作业不当造成的人身事故。消灭了一切交通事故，大大减少了修理费、配件费和事故费的支出，为我公司全年做好节约工作奠定了坚实的基础。

⑸严格控制修理费的支出，因自己原因造成的车辆修理，所需费用由自己负责。一切正常的修理必须认真履行修车的程序和手续，方能去修理厂修车。在修理的过程中，修理人员精心的修理，严格把关，对所修机件要以修为主，能修的就修，不能修好的才进行更换。要在确保安全行车的情况下，尽量延长机件的使用年限。

六、端正工作态度，提升优质服务水平。

搞好优质服务是我公司的天职，能否优质服务事关企业的素质形象。我公司严格管理，确保优质服务，并不断提升优质服务水平。

1、20xx年随着企业做大做强，各企业单位装卸运输车辆需求日益增加，随时都有用车的可能，但我公司领导都是科学调配、精心指挥、千方百计满足了领导所有用车需求，保证了各企业单位的及时用车。

2、我公司所有出车的人员都是着装整齐、精神饱满、技术全面、态度良好。车辆都是车容整洁、车况良好，都能文明驾驶、谨慎开车，将货物安全送达目的地，确保企业满意。

3、班中班后，任何时候、任何情况下，我公司所有人员都是随叫随到，及时出车，无言无怨，任劳任怨，无条件服从命令和指挥，高质量圆满完成各企业单位的运输任务。热情、周到为企业单位。

4、为了保证用车安全、用车及时，出车前、归车后，驾驶人员都能认真检查和保养车辆，车辆始终保持车容整洁，车况良好，随时派车，随时出车，所派车辆都能提前到位，等待装货卸车。

5、我公司全体人员都是提前上岗，坚守岗位，随时听从队领导的指挥。20xx年上半年，我公司反馈不良意见为零，都得到了各企业单位的好评。

七、一如既往地认真贯彻和执行上级的指示和文件精神。

上级所下发的文件，我公司都能及时的传达并逐段逐句的进行学习和讨论。在领会精神上狠下功夫，在落实行动上大做文章。做到了令行禁止，做到了雷厉风行，做到了不折不扣，做到了上传下达、政通人和，提高了战斗力、亲和力、凝聚力和向心力，提高了执行力。

八、班子的团结、配合、坚强有力是再铸辉煌的关键。

20xx年，我公司领导班子高度团结、相互协调、紧密配合、相互协作、同舟共济，共谋发展大业，是一个坚强有力的领导班子，是一个富有远见的领导班子，是一个事业心、责任心很强的领导班子，是一个富有开拓性、创造性的领导班子，由于他们的坚强，领导为我公司好中求优的发展打下了良好的基础。

九、心系职工、关心职工是搞好工作的重要保证。

队领导始终执政为民，想职工所想，急职工所急，为职工办好事、解难事、谋利益，关心职工疾苦，倾听群众呼声，和职工心心相连，深受职工的忠心拥护，得到了全体人员的高度好评。

综观20xx年的全部工作，我公司全体人员不怕困难、不畏艰险、同心同德、顽强拼搏，用自己的智慧和汗水谱写了全年工作的新辉煌。

面对当前新形势和新任务，全面做好20xx年的工作，是形势所迫、责任所在。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，更换观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状，因循守旧的思想意识。要深刻领会学习淮南经验，实行管理转型等重要意义和深刻内涵。更加提高在全球金融风暴的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。

我们一定要树立竞争意识和责任意识。在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成我公司20xx年的各项任务，再创新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

物流公司年度工作总结 篇12

20xx年，物流营运中心在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；精心寻求新产业突破；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将20xx年度工作总结以及工作打算报告如下：

一、主要业绩指标完成情况

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润化，实现收入x元，同比增长%，完成总进度的%，实现利润x万元，完成利润目标的x%；圆满完成了xx公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

二、主要工作开展情况

1.稳步发展现营业务

xx项目完成收入x元，占总收入的%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市xx公司物流中心就至配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2.改变营销策略

收入xx元，占总收入的%；营业部收入xx元；营业部收入xx元。物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有、等大客户。由公司内部员工发展的有、等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3.积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

4.国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在xx地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过地理优势（接壤x，x，x），发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅对外贸易。

三、下一步工作打算

认真贯彻xx公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

1.结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2.维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

3.继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

4.继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

物流公司年度工作总结 篇13

自我进入物流，成为一名客服专员已经一年有余，在新年到来之际，在此对我的物流客服工作做个总结，希望可以在明年有更大的进步。

一、虚心学习，借鉴经验

因之前没有过任何物流方面的经验，很担心无法融入到客服的工作中，但是从我进入公司的第一天开始，公司一直强调的“齐心协力，志存高远”的企业文化、宽松融洽的工作氛围、以及施经理和客服部各位同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。在客服部的工作中，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，并虚心的向同事们学习，借鉴她们许多良好的工作习惯和在工作中积累的经验。

公司注重时限和承诺，所以我们客服在受理、跟踪、查询和确认收货情况时，要本着公司的这种精神，言语得体，有礼有节，并且要非常的细心。我也会加强学习业务知识，不断提高和充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更多的贡献。不过在工作中我也出现了一些错误，因此在处理各种问题时我会考虑得更全面，杜绝类似错误的发生。在此，我要非常感谢施经理和各位同事，感谢她们对我工作中出现的错误给予及时的提醒和改正。

二、加深认识，细心处理

在成为公司的正式一分子后，我对客服的工作有了更深层次的认识，在处理问题和突发事件上有了相对的提高。首先，我认为客服工作中“细心”是最重要的，比如在受理时，要尽可能详尽的得到货物信息和客户的要求；在跟营运部门登记和查询时，更要尽可能详尽的了解到货物的在途和到货实况，并有能力根据这些信息推测和判断后续情况，在应对客户询问时能够简言答之，令客户满意。

在工作中发现问题，找出原因，找到解决问题的办法不断改进不断提高。所以说注意物流工作的细节是非常重要的。其次，不要主观。若出现和以往不一致等异常的情况，要冷静观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调“以自我为中心”，而应该强调“整体利益优先”，在工作中要发扬“有人负责我服从，无人负责我负责”的精神。如受理时、回复客户时、接到领导指示的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。

三、工作中需要注意的地方

勇于承担。工作是先做人后做事，性格决定命运，态度决定一切，沟通解决一切。出现问题要勇于承担，比如输单时出现错误，或者周末值班时事情没有处理好，说一句“不好意思，我输的”或者“我值班”这没什么，否则大家一起承担，这样也不好。出现问题不要推卸责任。讲讲当时的情况，说说出现的原因，大家一起来借鉴一下，以免下次犯同样的错误，说不定领导还会夸他诚实呢，是个好员工。这样也会保证部门之间的平和和团结。

当在工作中出现什么“拦路虎”了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。把同事、领导当成朋友说出自已的想法和建议。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话会不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加集体荣誉感，增强集体凝聚力。

最后，定期或不定期内外部培训。企业的战略在变，执行战略的能力要求也在变，所以对员工进行工作及生活的沟通，思想沟通、对员工进行业务培训、全方面素质培训。如航空常识培训、内部经验交流、外部参观学习、物流管理培训等等。益处是公司有了高素质人才，适应了当前的发展变化，而员工更好的充实了自己、更好的完成工作、更多的付出。

把公司当成家，节省每一点能源。把同事当成朋友，增强团员合作精神与集体凝聚力。心往一处用，劲往一处使，我想明天一定会更好！

物流公司年度工作总结 篇14

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。物流部能够圆满完成公司制订的任务，我作为物流部人员感到非常光荣。

20\_\_年自身存在不足，工作中不够沉稳，不够老练，经验不足，对一些要求比较高的客户不能及时服务到位，感觉有点欠缺，在新的一年工作中加强自己的服务意识，提高自己服务水平。更加仔细认真的完成仓库工作和现场人员加强沟通。

一、20\_\_年工作计划

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

二、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。

衷心祝福祖国强盛，公司繁荣，员工加薪。

物流公司年度工作总结 篇15

光阴荏苒，日月如梭，我们告别成绩斐然的20\_\_年，迎来充满希望的20\_\_。过去的一年里有付出也有收获;有欢笑也有汗水。20\_\_年里，在以李总为核心的正确领导、信任和关怀下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好地履行自己的职责，认真完成领导交给我的任务。总结起来就三大块工作：

1、司机队长

首先感谢领导的信任和支持，还有三位司机师傅的默契配合，本年顺利完成各项出车任务，并认真按照国家交通管理法规和公司公务用车管理办法执行，这一年来我们做到无违章，无事故。作为车队长，我始终踏踏实实、兢兢业业，不永许自己有丝毫的怠慢，在工作岗位上起到表率作用，始终把服务公司作为工作重点，在有效满足领导和各部门用车的前提下，尽量做到派车线路优化，从而减少汽油的消耗和司机的出勤率。一年来，尽管自己在行职责方面做了一些工作，也有一些成绩，但与上级要求和同事们的希望还有较大的差距，我认为还需进一步优化线路和合理安排车辆，从而减少油品的消耗。车辆监控方面还存在诸多盲点，今后多加强司机学习交通法规和公务用车管理制度。爱车是责任，优质服务是本职。

2、行政采购方面

众所周知行政采购其实就是为公司做好后勤补给和保障工作，工厂的盈利与否，与成本关系很大，在采购过程中，我不仅要考虑到质量，因为质量好的.话，使用时间就相对长一些，这样也减少设备维修人员的工作量，从而提高生产效率，而且还要考虑价格因素，更大限度的节约成本，充分了解市场信息，货比三家进行询价比较，尽量做到物美价廉，力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。其实质量与价格是采购工作的主题，采购人员的个人素质和业务水平直接影响到采购的质量和效率，所以我有很多不足，今后还有待进一步提高，同时还要大量掌握优秀的供应商。

3、物流方面

20\_\_年在张主任的坚强带领下，和杨立兵、张铁、仓库人员共同配合下，物流方面我们有一定的进展。今年我们除了对原来的几家物流公司进行整核，同时又引进一家新的物流公司(盼荣泽益)，目前除了客户指定的物流公司和华宇(也客户指定)外，全部由三家物流公司承运，我们今年实行了发往各地的物流费用进行价格统一，让各家物流公司在服务上进行比拼，谁家的服务好，业务就会相对给得多一些。调整以后，目前客户投诉减少了许多。由于交通形势严峻，交通环节极为复杂，油价也不断攀升等，种种原因造成物流成本很难降到很低。今后我还要尽量去开发新的更适合我们公司物流实际需要的物流公司，尽量做到服务更好，价格更低。

综合以上几点，虽然有一些成绩，但离领导的要求还差很远。面对当前的新形式和新任务，全面做好20\_\_年工作，是形式所迫、责任所在。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要更新观念、振奋精神、扎实工作、保证安全、提高服务、扬长避短，全面完成20\_\_年领导交给我们的各项任务，再创辉煌，为我公司又好又快地发展作出应有的贡献。

物流公司年度工作总结 篇16

回头看，这段日子的工作，自己的收获真的挺大，越是有困难的时候其实更是能挑战一个人的，如果度过了，并且做好了，那么得到的也是更多，上半年的物流客服工作我也是较好的去完成，并且也是得到了一些肯定，自己也是进步很多，对于工作，也是有蛮多的方面是值得以后继续坚持下去做好的，我也是来总结好上半年自己的一些客服工作。

作为客服，每天面对客户的咨询，我也是认真的做好了，无论是疫情期间的一些问题解答，或者遇到一些难搞的客户的谩骂，我都是抱着服务的态度，认真去来做，耐心的去处理了，没有因为一些情绪的问题而导致自己失控，最后工作没有做好，一些客户也是体谅我们的艰辛，予以了很多的理解，其实在这个岗位上，我也是更加的懂得了，很多人其实都是要相互的去理解才行的，而不仅仅只是按照自己的道理去做就够了，多去站在对方的一个角度想想，到底怎样才是更好的一个解决方式，而不是只按照规则来，所以很多的工作里头我也是会去安慰好客户，毕竟事情是要靠人来做，要一定的时间的，所以其实处理的时候客户也是要等待，这段时间其实客户也是比较的焦躁。而我们客服接到这些电话也是有很多的话语要和客户说，而不仅仅只是按照话术叫客户等待，或者告知一些时间之类的就够了，还需要我们去同理的理解他们。

之前由于我是有一些工作的经验，所以在做的时候也是比较的顺利，这半年来，自己没有犯错，一些收获也是让我感慨，干物流这一行不容易，同时去给客户处理好问题也并不简单，但是想要做好这份工作，其实我们的努力也是挺重要的，多去积累一些经验，在处理事情的时候换一些角度来想问题，同时我也是不断的去学习，去掌握更多关于物流的知识，更熟悉了自己行业的一些工作，了解哪些问题是该怎么样解决的，也是能让客户更加的来信任我，相信我的回复，而不会太过于纠结，毕竟一些模棱两可的回复其实是很不专业，或者是并不了解相关问题该如何去处理的。通过自己的进步，我也是在处理方面是比之前更好了很多，同时我也是会在今后做的更好一些，特别是下半年的工作任务更重了，我们客户的咨询量也是会加大，更是需要我们去做好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！