# 202\_药厂员工个人年终总结

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-10-29

*20\_药厂员工个人年终总结 20\_年即将结束，20\_年的工作也即将告一段落，下面是整理的药厂员工个人年终总结范文，欢迎参考。 >药厂员工个人年终总结(1) xxxx年即将过去，我来到xx药业已差不多有两年的时间，从最初的实习生到现在的产...*

20\_药厂员工个人年终总结

20\_年即将结束，20\_年的工作也即将告一段落，下面是整理的药厂员工个人年终总结范文，欢迎参考。

>药厂员工个人年终总结(1)

xxxx年即将过去，我来到xx药业已差不多有两年的时间，从最初的实习生到现在的产品部主管，真的很感谢各位领导对我工作能力的认可以及信任，对我工作方面的教导!

根据分工，我现在的工作职责主要体现在:洽谈、引进新品种的合作;理解、读懂新形势下的医药方案;负责广东省挂网的统筹工作;组织安排学术推广会议;协助副总处理部门的工作;编制各类统计报表;审核首营资料以及药监数据上传;负责处理药品质量方面的工作等等，虽然工作面非常宽，工作内容非常杂。但是，这两年来，本人紧紧地围绕着公司“xxxxxxxxx”的宗旨，不仅对客户，对同事，对本人更是如此，严格要求自己，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性、预见性、科学性，较好地完成了各项工作任务。xx年过去了，静心回顾这一年的工作生活，收益颇多。现将几方面的工作情况总结如下:

>一、招投标及挂网工作

刚进入xx药业，从器械部转到质管部，首先第一接触的就是招投标的工作，一直延续到现在的挂网。看似很繁琐重复的工作，却教会了我很多东西。从最初的06市属招投标，到06汕尾市招投标、市属22种降价抗生素招投标、xx年广东省挂网、xx年部队招投标，五个项目，每一次都让我更深刻地体会了“责任心”、“耐心”、“细心”、“信心”的深刻含义。

责任心:就是指每一个人对自己的所作所为，敢为负责的心态;是对他人、对集体、对社会、对国家及整个人类承担责任和履行义务的自觉态度。xx年的广东全省统一挂网，是一个全新的模式，一个新生的事物。对于医药政策的每一次变动，我都需要深刻地去理解，理解是为了更专业的对待我的工作，对待我面对的客户。对于每一个委托我司全权进行投标，挂网的品种或是厂家，我都以高度的工作责任心去对待，因为每一次投标或是挂网的开始，就预示着我司未来一年所经营的产品，也预示着厂家的品种未来一年内在广东的市场基矗正是工作责任心的驱动，每一次对方案，我都是反复地阅读思考，读透理解，并了解与其相关的一些政策文件，如差比价原则等。总结06——xx年的几个项目，报错价的概率为0%，报价并成功入围品种的概率为90%，客户满意度为100%。

责任心的另一个方面是耐心、细心，招投标及挂网工作涉及到大量的数据，如果不耐心，不细心，那将会造成不可挽救的错误，因为涉及到客户委托我们报价。总结以往的招投标、挂网经验，其实数据多、大并不可怕，最重要的是有没有想办法去解决它，而不是盲目地解决，这样盲目一个一个数据去核对，就算完成了，也只是一个空白白的结果，并不能感受到解决难题的胜利，也不能总结方法应用到下一次的工作中。

在工作中，每一个人都必须要信心百倍的对待自己的工作，这样才能够做得更出色。必须要做自已本职工作的专家。当然，做本职工作的专家，就必须要付出自己的努力，在201X年，新一轮的广东省挂网中，我会更加努力，更加读懂方案，多跟前辈学习，弥补自己的不足。

>二、新产品引进，洽谈产品部

xx 年的广东全省统一挂网，给公司带来了机会，也带来了挑战。“一品两规”，加大了产品竞争的激烈化，市场份额竞争的白炽化。目前公司的产品结构主要以抗生素、心脑血管、能量合剂为主，附带部分普药，妇科药等，所经营品种数共\_\_\_个，其中底价合作\_\_\_个，配送品种\_\_\_\_个。市场竞争的激烈，迫使大多数的医药企业都在寻找长线，独家通用名，空间大的品种，以完善公司的产品结构。

受益于招投标、挂网经验，目前我对产品的敏感度有了一定程度的提高，基本了解医院的部分常规用药，常规规格，对于产品的药理分类归属也有了一定的认知;通过多次与厂家、代理商沟通、洽谈品种，沟通技巧有了一定的进步，但同时也深深认识到自己对于产品市场了解的缺乏。或者是因为自己的急于求成，为了更快地了解医药行业的趋势及市场情况，每天一下班回家后都迫不及待地回家搜索、查看中国医药联盟网的产品与市场版块，招商版块，上百度查看相关品种的相关信息，相关市场情况，像一只无头苍蝇，转来转去的，成效并不大。当然，谈品种，除了要对产品有一定的了解，而且也需要市场销售数据的分析、敏感度。这就有赖于销售数据的整理分析、报表编制以及图像分析。谈品种不难，难的是谈到好的品种，这必须下很大的苦功夫。只有产品跟市场相结合起来，才能找到好的品种，有销售数据的不一定就是好的品种，没有销售数据的不一定是没有前景的品种。我相信，最了解市场的一定是站在最前线的一线人员，要弥补自己的不足，空白之处，除了要多了解医药行业发展的趋势，而且必须要跟客户、业务员多沟通，因为从与他们的沟通当中，可以获取到更多更新的信息。另外，要对品种多做数据分析表，从数据表中读出信息。

>三、学术推广会议

xxxx年\_\_\_\_\_，我司与xx药业策划召开xxxx的大型学术会议，会前经过精细的策划，顺利地召开。总结此次经验，一个会议的顺利召开，必须要经过会前，会中，会后的精细安排;要加强策划人员的沟通，……

公司内部的产品培训。因工作的担搁，本人只在商务二部举行过xx注射液的产品培训，原计划的省代品种的知识培训并没有按时完成，这是最大的遗憾，在新的201X年，我一定会加强这方面的工作，同时，自己也会加强医、药学知识，医药市场方面的学习，加强学术推广能力。

>四、质量管理方面质管部

药品是一种特殊的商品，其质量问题直接关乎到人类的生命。所以，国家颁布了GSP，医药经营企业必须对其经营的药品质量进行严格的管理。

质管部的工作:对首营资料进行审核、归档;处理药品出现的不良反应事件;药监上传数据的审核;二类精神药品购销存数据上报、熟练千金方物流管理系统等等。

工作总结:对首营药品、首营企业、一般商品档案资料重新进行了以编码为序的资料整理，资料归档已趋完善有序;熟练千金方物流管理系统，能及时导出相关的数据，自如应对药监局的GSP检查，飞行检查，申请二类精神药经营范围的现场检查、申请蛋白同化、肽类激素的现场检查等等，并获得了相关部门对我司资料管理的赞许。对二类精神药的购销进行实时的监督，做到及时上传。

不足之处:未能及时追踪业务员与医院签订的二类精神药购销合同;部分首营资料尚不齐全，需完善。

建议:对于药品资料，应在原代码里备注其药品编码，以示其已归档，避免重复，增加工作量。对于首营资料，尽量在药品进仓前进行审批。

>五、其它

为业务部、商务一部提供不限价品种市场潜力分析统计表;为商务二部提供省代品种月销量分析表;为业务部提供公司品种月销量排名数据并制作图表等等。通过各种各样的数据，使他们更了解清晰各自的工作情况。同样，自己在制表的过程中，除了更掌握EXCEL的使用以及技巧外，对品种的销售情况也有了一个大概的了解……

xx 年是很特殊的一年，受大环境的影响医药市场受到了很大的冲击，由从前的临床药品清一色的招标采购而逐渐被挂网采购所取代，对于我司来说面临的就是要改变招标思想，与挂网采购做到同步，要及时学会并适应挂网采购所有流程，并且要求精通并适应挂网采购的各个环节，同时也要带动公司全体人员学习和了解并适应挂网采购这种形式，将信息反馈工作做好。

xx年，对于产品部的本职工作，我一定会严格把关，把每一项细小的工作要做得更加完美，做好各部门的沟通工作，想尽一切办法提高工作效率，制定工作目标，及时进行总结与提高，合理分配工作，以产品部主管的角度除了做好本职工作外，还要配合其它部门做好其它工作。对于xx年，我信心百倍!

>药厂员工个人年终总结(2)

20xx年即将结束，20xx年的工作也即将告一段落，在这一年里，我的工作经过自身努力，克服困难，特别是在领导的大力支持下和教导下，我顺利完成了20xx年的任务和工作，这一年对于我是有着重大意义的一年。

20xx年，我工作经历了两个阶段，5月份前，我在总公司车间做工艺员助理，让我从一线学习到了相关工艺和gmp的知识，同时作为夜班值班人员坚持了1个星期4个通宵夜班的值班工作。完成了工艺助理的基本职责工作。5月份开始进入台州仙琚制药，是我工作和学习的新开端。我顺利的完成了醋酸可的松试产前工艺规程，试产方案等gmp相关的软件资料的起草。同时作为技术人员参与工艺的确定和生产线的建设。并作为试产组员参与醋酸可的松试产全过程，在试产期间完成了工艺参数的确认。通过这项目，我熟悉了公司的运作程序流程，学到了工艺放大的相关实践知识，也接触了设备选型、厂房设计、工艺布局等工程相关的知识，这为今后的工作打下了一定的经验基础，也为我以后的发展指明了方向。同时参加了公司的内审员培训，并取得内审员资格成为车间内审员，完成了车间相关ehs部分文件和现场的起草和管理工作。积极参与公司的体系的建立和完善。并作整理和保管车间相关文件资料。同时在参与中学习和成长，同公司一起不断提高自己的意识和理念，以及工作能力。积极参与公司其他活动或项目。尽自己最大的努力，参与到公司的发展建设中去。有意同公司一同发展和成长。在20xx年有所收获的同时，我也认识了很多自身不足:

1.虽然充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。需要进一步努力和学习。

2.在工作上同同事的交流和讨论还不够，自己的很多不成熟的想法和观念需要同事和领导的教导。

3.现场gmp和ehs的管理能力还欠弱，很多事情的处理都不是很到位。

4.专业能力特别是在工艺以为设备等方面的能力还很欠缺，急需自己努力补上。在今后的工作和生活中，必须更加积极努力提高业务能力，要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一个优秀的工艺技术人员。

201X年是充满期待的一年。对于公司，三个上市项目同时设计建设还有生活办公设施的不断建设，201X是一个新的起点。而对于我更是一个全新的开始。醋酸可的松项目试产接近尾声在初步稳定后将迎来正式生产和全面人员入岗。为此对工艺验证，人员培训将是我201X年前期工作重点。同时随着合成溶剂回收车间的投入生产，溶剂回收等部分工艺稳定性和改进也是重要工作。同时我个人想要的发展方向是工程师的发展方向，为此我将努力争取参与公司的其他项目，尽可能的接触工程上的东西。让自己的在参与中学习和成长。

20\_年度工作规划

1.加强学习和实践，继续提高。针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2.竭尽全力完成工作任务。201X年有许多挑战性和重要的工作，工艺的验证，员工培训，车间gmp和ehs现场的实施等都是对于我有挑战性工作;同时参与其他项目时候的自我学习和提升，以及对其他项目所需要的知识的提高。现在只是参与和记录，我希望在不久的将来能提出建设性的意见。

3.完善自身素质。新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。同时在人际、社交等不足的方面也努力提高。

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！