# 货代年终总结范文

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-01-23

*货代年终总结范文（精选3篇）货代年终总结范文 篇1 对我个人来讲，-，在宁波的4年，20xx年是付出和得到颇多的。酸甜苦辣中，更多的是甜，是开心，是真诚和收获。工作圆满完成，也收获了老公。 xx年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车...*

货代年终总结范文（精选3篇）

货代年终总结范文 篇1

对我个人来讲，-，在宁波的4年，20xx年是付出和得到颇多的。酸甜苦辣中，更多的是甜，是开心，是真诚和收获。工作圆满完成，也收获了老公。

xx年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车队强强联合，船公司做货，不论大小型客户，甚至有码头也参与进来。运价竞争非常恶劣的情况下，全体员工秉承 心往一处想，劲往一处使 的优良作风，克服困难，广开客户渠道，严控内外成本，确保柜量、利润最大化。

1、 柜量总额及利润

20xx年，我办共完成柜量7936T，同比增长25%， 完成年初预期目标7600T的104%。实现毛利润154.5万元，同比增长63%。

2、业务拓展及新增货种

金属、废塑料及成品塑料粒，各占我办的20%，在20xx年，相继开拓了绍兴老酒、慈溪家电液化钢瓶、衢州巨化集团的氯化钙、萧山几家化纤厂等。

3、制度方面

每月一次的例会，分析问题产生的原由，从源头处解决和避免。新的信息和规定都在会上说明或重申，加强印象。任何人有任何意见和想法都可以开诚布公地明讲，大家一起想办法解决，包括员工生活上的。从而提高绩效、专业水平，活跃了气氛，加强了同事间的凝聚力，以及协调与沟通。

4、商务方面

20xx年无一笔烂账，每月回收率在75%以上，到目前为止，除了两家钢带客户约15万运费外，其它客户均能在年假前收回。

5、信息网络化

我办有主动建立网络群体，将宁波港大小车队近20家及船公司整合成网络群，利用信息化，寻找装箱套箱资源，做到了85%的套箱率，大大提升了利润化。对送货也有相当大帮助，现到宁波办送货货体30%为长途单柜，宁波的单柜价格实为两柜拼送价，通过网络信息，可以高效的找到拼柜，从而提高了单柜送货速度，也相应创造了利润。

6、业余生活

工作第一，但也不忘生活和开心。偶尔利用周末组织员工，举行户外活动，篮球、羽毛球赛、钓鱼等。同时也邀请合作单位船公司及车队参加，或参与到他们的活动中。让员工们两点一线的生活变得多姿多彩，也加深了与合作单位的情谊。

xx年是丰收的一年，这是令我们兴奋和欣慰的。总之，让宁波办的每个成员都能日益进步，工作顺利，生活开心，健康向上，让进入这个集体的每个成员都能感受到这里的风景独好，不忍离去。

关于xx年

着眼公司当前，兼顾未来发展。xx年，在总部的领导下，工作中我们要做到：突出重点维护和深挖现有市场，把握时机开发潜在客户，注重服务细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完任务。 主要着手从以下几方面入手：

1、招聘业务型人才，加强新业务开发

近两年，自钢带客户行情减弱，基本无批量发柜客户后，宁波办主要靠零散及个体客户支撑，饥饱不定。需大力度开发新货种新客户，以及集团竞标类客户，希望在20xx年招聘一名业务同事，开发新业务的同时，也能帮助到业务经理的对外应酬，男子间能更好的筹谋。争取20xx年，在江西滑石粉、富阳纸、兰溪建德散装水泥等方面，有所突破。

2、分析过往业务

宁波办有近十年历史，新老客户交替更新，流失的老客户量也相当大，我们将重整，分析过往客户，争取再度合作。

3、提升客服意识

把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的服务，给公司增加一个制胜的筹码。加强与客户的交流，增近感情。客服工作已不仅仅是把客户的货物揽入我方即为结束，争取帮助客户把所有的事全部做掉，让客户更加省心和放心。

4、细化内部管理，严格成本控制，多重防范资金风险。

我办本着 员工之间有审核，上下级之间有监督 的原则去完善操作各流程。建立客户信用额度评价制度，控制运费回收风险。

本年度我们将严格遵守总部的各项规定，加强业务学习，提高服务水平，争取早日完成任务，20xx年目标7600T。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我们相信：用心一定能赢得精彩!

货代年终总结范文 篇2

任职以来，在上级联社的正确领导下，我十分注重提高自己的理论素质、政策水平和思想修养。及时了解把握党的路线方针和政策，认真执行上级联社的各项规章制度，正确理解上级指示精神。1年来，我积极参加了上级党委组织的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在工作和生活中，严于律已，努力做到率先垂范，圆满地完成了联社下达的各项任务。回顾一年来的工作，主要在以下几方面作了努力：

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社 提升效益，做大规模 的思想，在全社积极倡导、精心培育了 以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标 的经营理念。

xx年3月，我从两场社调入沙湖社，面对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作积极性。

一是明确提出了客户营销的指导原则，市场定位及目标，精心设计了客户营销的方法和步骤，研究了操作性较强的挂钩考核办法，及时响应上级联社推出了客户经理制，并定位了一名储蓄外勤，变 客户围着银行转 为 银行围着客户转 ，吸引了一大批优良客户 落户 信用社;

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制;把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力;另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取 以存定贷，以贷引存 和 巩固老客户，发展新客户 的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长;同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行 量入为出，厉行节约 的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社 xx年度增效奖 。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。20xx年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循 公开、公正、公平、择优 宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核;帮助他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题;鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。一年来，我社先后按照市联社CIS要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎么做，不该怎么做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就形成虚设。我及时督促各线主管人员积极大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查;每季进行了一次财会检查、信贷检查;不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在集体智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其职，不相互推诿责任，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再励，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的美好明天!

货代年终总结范文 篇3

首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能踏入 担任 货代员一职 ，并且感受到 每一个成员的热诚和对工作一丝不苟的态度。这周是我入职的第三个星期。在这期间，在领导和同事的大力帮助下，自身在软、硬件方面都有所提升，为更好的工作打下了良好的基础。我在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。在此我对这三周我所进行的工作主要方面总结，若有不妥之处，请领导批正。

在这三周中，首先对货代进口的流程有了大致的了解：接单，报检，换单，报关，缴税，放行、办申请、出具成本费用表，放射性，拆箱，取样最后发货。

在接到货物信息后要及时向船公司查询船期，如果货物尚未到港，则问有无到港计划，且根据箱量决定是否打 1 层高申请。如果货物已到港，则要问清船名、航次，且及时向客户索要报检、报关所需单证。在收到单证后，就要整理单证，检查单证上一些重要的信息是否正确、一致。准备好报检的单证，一般报检所需的单证有：报检委托书、提单复印件、装箱单、发票、合同、产地证、检验项目确认函。要在货物到港的前 1 天报检，报检前必须和客户书面确认是否有木质包装。

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！