# 跟单员的年度总结8篇

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-02-14

*每一个人成功的人都是有认真写年度总结的习惯的，依据工作完成情况，是写一份年度总结最重要的，小编今天就为您带来了跟单员的年度总结8篇，相信一定会对你有所帮助。跟单员的年度总结篇1新的一年到来，意味着对一年来辛苦工作的总结以及新的一年有一个好的...*

每一个人成功的人都是有认真写年度总结的习惯的，依据工作完成情况，是写一份年度总结最重要的，小编今天就为您带来了跟单员的年度总结8篇，相信一定会对你有所帮助。

跟单员的年度总结篇1

新的一年到来，意味着对一年来辛苦工作的总结以及新的一年有一个好的开始，回望20xx年，工作总结如下：

一、工作的回顾：

在过去的一年，我主要是负责仓库管理及跟单。

第一，仓库管理包括成品材料的进出仓、仓库整理、电脑数据管理、库存控制。产生每天入库成品材料，当面点清数量、对清型号并签字确认，然后再输入管家婆作账。业务每天出货，要根据业务下的内部订购单备货，并点清数量、对准型号开单，出货前由另外仓库相关人员重新核对数量、型号及单价，以免出现多数少数现象。仓库在备货时是按照先进先出的原则，在下单时先看是否有库存产品，再决定下单数量或是否下单，以减少和控制库存。由于仓库人员问题，很多工作无法顺利进行，导致仓库混乱，账目不清。

第二，跟单，主要包括生产跟单和业务跟单。生产跟单：当接到客户订单后，立刻将订单以内部订单的形式下到产线进行生产，并对订单产品在送到客户前的生产进度，当不同客户的产品交期出现冲突，还需根据生产情况、交期的急迫性来协调，以确保产品如期交货。

二、工作中的不足：

1、由于入库材料未及时入账，导致管家婆中的数据不准并呈现负数，影响财务作账，也不便查询现有的库存量。

2、客户资料不够完善，部分客户资料还没有具体的联系方式。

3、仓库成品材料摆放混乱，在备料过程中经常存在找不到料及找料时间太长。

4、出货时也经常存在多数、少数、出错档位、开错单价的现象，主要是由于出货前未重新检查与核对。

5、在忙碌中对业务及其他同事态度烦燥了些，以致沟通进行不欢而散也时常发生。

6、对于成品方面的认识、生产工艺和所用原材料及组成还不是太清楚，以致下单、出货存在隐患，跟单也出现困难。

7、跟单力度不够，特别是成品方面，很多订单出现延期交货问题。

8、每周工作总结、生产入库数量统计报表、订单欠数统计报表和每月太盘点报表、加工产品使用灯珠统计、月生产量、月销售量及金额等报表都未能按时完成，从而不能体现出个人工作情况、产线生产状况和销售亏盈。

针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。作为仓管员来说，材料进出仓必须按照相应的单据来执行，遵循先进先出的原则，不得图方便而随意出货；对于产生欠数问题，应及时以书面的形式反馈给生产及上级领导；每周和每月的\'相关报表准时上交；作为跟单员来说，责任心是很重要的，需要正直，坦诚自信和乐观进取，要有高度的工作热情，良好的团队合作精神和敬业精神以及良好的沟通技巧和说服能力，能够承受较大的工作压力除此之外还应该通过学习、培训提高管理能力，执行力，加强对成品产品的认识，确保进出仓库数据准确，确保内部和外部信息反馈及时并且真实，进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性，提高与客户的沟通的技巧，同新老客户保持联系，了解和掌握市场信息。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将不断学习来提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

跟单员的年度总结篇2

一、日常工作：

1.全面准备并了解订单资料(客户制单、生产工艺、最终确认样、确认意见或更正资料、特殊情况可携带客样)，确认所掌握的所有资料之间制作工艺细节是否统一、详尽。对指示不明确的事项详细反映给技术部和业务部，以便及时确认。

2.跟单员言行、态度均代表本公司，因此与各业务单位处理相应业务过程中，须把握基本原则、注意言行得体、态度不卑不亢。严禁以任何主观或客观理由对客户(或客户公司跟单员)有过激的言行。处理业务过程中不能随意越权表态，有问题及时请示公司决定。

3.预先充分估量工作中问题的潜在发生性，相应加强工作力度，完善细化前期工作，减少乃至杜绝其发生的可能性。不以发现问题为目的，预先充分防范、工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细则进一步完善方为根本之道。

二、跟单员工作重要性的体现

1.员需要面对客户、面对订单开展工作。

2.跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带。

3.跟单员工作是一项非常\"综合性\"和\"边缘性\"的工作：对外要有业务员的，对内要有生产管理的能力。

4.所谓\"跟单员\"是指在企业运作过程中，以客户订单为依据，跟踪产品(或服务)运作流向的专职人员，是企业内各部门之间及企业与客户之间相互联系的中心枢纽。

5.生产跟单：对已接的客户订单进行成品出货送达客户前的生产进度、货运报关跟进，以确保如期出货为目标。

6.成功的跟单员应可扮演及具备以下角色或能力：

1)谈判者

2)与工程人员共事的能力;

3)绝佳处理能力;

7.客户落单方式主要有电话(口头)、传真、e-mail三种方式。确认产品名称规格、数量、单价、金额、交期、交货方式、单价条款、付款方式、包装要求。

8.审单需做以下几点：品名规格、单价金额、数量、交期、付款方式、包装方式、出货方式。

9.生管工作特点：

1)提前计划性：要有\"赶鸭子上架\"的雷厉风行的习惯;不求完美逐渐确定，敢于调整自己的计划;有的计划早做与晚做的工作量都是一样的，我们及早去做就是很合算的。

2)准确及时性

3)全面完整性

10.制定生产计划应遵循的原则及要考虑的因素：交货期先后原则;客户分类原则;产能平衡原则;工艺流程原则;工作部门因素;时间因素。

11.采购工作有两个日常动态数据处理大项：一是按订单展开计算物料的需求量(这就是人们常说的mrp--物料需求计划);二是由收货信息转换为物料的`进度跟踪。

三、工作总结：

将工作细化为几个过程，每个过程自己要做哪些工作，具体怎样操作，在操作中有哪些成功的经验和失败的教训，后续工作中要怎样才能改善.在每个过程中有哪些外在因素影响自己的工作，要怎样才能排除外部因素的影响。

简单地说，跟单工作细分为以下几个过程：

1.接单并评审本厂的产能(与生产部门，采购部，货仓，技术部等相关部门共同评审)。

2.转化客户订单为本厂生产单，生产排期。

3.跟踪物料到位情况。

4.了解生产进度(要求生产部门提供进度)，以报表向其它部门反映。

5.各个过程中异常情况的处理。

6.处理异常情况时遇到的困难和解决方法(沟通)。

7.工作中外部因素的影响响和自己存在的问题。

8.未来工作的计划。

跟单员的年度总结篇3

伴随着新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的xx，满怀热情的迎来了明媚灿烂、充满希望的xx。年终之际，详细内容请看下文销售跟单员个人年度工作总结。

1.工作内容，对公司的贡献（xx年）

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处basica,ak,dynimate,james,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corwikxx年定单相对较少，不过全年的开发已为xx打下基础。坚信xx会拿到我们想要的)。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西,帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

2.自己的成长与突破、变化（xx年）

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。

3.自己的不足及需要改进的地方（xx年）

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务)员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

跟单员的年度总结篇4

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证(植检证、产地证、提单等)的核对、单证的寄出、货款的回收;与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的`方式向客户提供有效的信息(装船通知、dhl号码、货物运输状况等)，根据贸易方式及时的催款;与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息(生产进度、客户提货和付款、客户要求)，按照销售经理的思路制作合同和指令;与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

具体工作：

1.按平面图制作生产执行单，更新订单生产排程表，让各部门负责人签名确认货期;

2.收到订单，与下单人联系，核对订单，发制作图纸过来，另发一份给工艺部，算单、算料、做工艺图，按平面图制作生产执行单，与客户联系确定预出货日期。

3.跟进生产进度，跟进工艺部在下单的3-4天内把所有的辅料采购单下过来，马上下来相应的供应商，在出货前2天所有外采购单都要到位，而且必须与客户协调好出货时间;

4.在发货前1-2天与客户商量好发货的货运站，确定发货期，货期有变马上通知各部门，把发货通知单提前1-2天给到包装部，发货当天安装好车，发货;

5.每个月底整理好本月的所有客户意见反馈表，每个订单都必须让客户回签此表，托运单、装箱清单。

6.发货后整理托运单与装箱清单，传真一份给客户，复印1份给自己留底以便查询，并在单上注明订单名称。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科”：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在”生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理;有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理;有些时候，跟单员是老板的助理;更多的时候，跟单员是客户的助理。

跟单员的年度总结篇5

记得当初刚进公司时，我可是一个十足十的门外汉，现在想起来还有一点好笑，正所谓世上无笨人，只怕无心人。

我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步，在这\_\_\_年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的\_\_\_个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得过去一年的时光没有虚度。

第一、认认真真，做好本职工作

回顾自己一年来的工作历程，所有自己经手的订单都能够顺利完成，出错率一般，作为一名跟单员，我对自己的工作是基本满意的。根据自己工作中的体会，我认为做好一名合格称职的跟单员应该从以下几方继续面努力：

1、责任心和奉献精神。这是我们公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是帽子跟单工作，细节多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的几个单子就曾经存在过这样的情况，从包装方法到价格牌，客户都出现过错误，由于经常提醒自己要认真细心，这些错误都在一开始就发现并做了处理，很好的进行了解决，并没有对整个订单造成不利影响。回过头来想想，如果这些错误不被发现的话，订单产品出到国外，会造成什么样的严重后果，可想而知。我觉得作为我们跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。在外贸工作中由于客人或者我们自己犯错误而造成损失的例子不胜枚举。

第二、处理好跟客户和外部协作单位的关系

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

a、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持一颗谦虚上进的心。

b、加强订单资料的整理，理顺电脑和文件夹中的订单资料。这点在过去的一年里做的不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。在新的一年里要逐步在这一方面改进，向我们主管学习。

c、加强产品知识、帽子工艺、面料知识上的学习。这是目前我们跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。

d、加强外语的学习，为部门业务的进一步拓展做好准备。接更多的一手单这是我们公司外贸业务发展的必然趋势，日常的外贸工作也离不开良好的外语水平，所以对我们跟单员来说，学好外语，势在必行!

e、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

f、争取更多的机会，发挥更大的作用，为部门各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己的努力做好本职工作，为我们业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

跟单员的年度总结篇6

时光飞逝，又迎来了新的一年。总结及反思过去，是为未来确立方向。回望xxxx年年，本人感触很多，在此作一简单总结报告：

一、树立服务好客户的意识，是做好本职工作的前提。

本人在十月份前主要做客户的服务工作，近两个月为业务员提供支持。无论是客服还是支持，其核心即是使客户程度的满意，以为树立我们公司正面形象加注正能量。这就要求客服从意识、品形、行为等诸方面立体地学习和培养“客户中心”论观念，全面地执行公司的客服宗旨，以实现公司的目标。

本人在xxxx年年的一年中，感悟极深，认识至广，并为xxxx年年能较好地服务客户，树立了坚定的信念。

二、寻求团队合作，是做好本职工作的保障。

一个企业的力量，不是仅靠个人单打独斗的能力表现出来的，而是相互配合与支持，取长补短，形成合力，如同拔河，使1+1远远大于2，这样才能解决工作中不断出现的问题和矛盾。本人在xxxx年年工作中每点每滴成绩的取得，都来源于领导的关爱宽容和同事的支持配合，这也是xxxx年年工作中要进一步加强和改进的重要方面。

三、敬业和水平，是做好本职工作的基本条件。

本人的工作内容主要有以下方面：接单、发货、客诉、催款、开具发票委托单等等。为此，本人主要从以下方面开展工作：

1、了解本职工作各环节的运行情况和要求，做到熟能生巧，提高工作效率。

2、严格地执行各项工作程序，以程序正确保障结果正确，避免任务细小差错。

3、严格控制人、货、单的一致性，做到保障及时、充分。

4、以心贴近客户和市场，保障了客诉的有效及时解决。

5.跟单员年度个人工作总结

新的一年到来，意味着对一年来辛苦工作的总结以及新的一年有一个好的开始，回望20xx年，工作总结如下：

一、工作的回顾：

在过去的一年，我主要是负责仓库管理及跟单。

第一，仓库管理包括成品材料的进出仓、仓库整理、电脑数据管理、库存控制。产生每天入库成品材料，当面点清数量、对清型号并签字确认，然后再输入管家婆作账。业务每天出货，要根据业务下的内部订购单备货，并点清数量、对准型号开单，出货前由另外仓库相关人员重新核对数量、型号及单价，以免出现多数少数现象。仓库在备货时是按照先进先出的原则，在下单时先看是否有库存产品，再决定下单数量或是否下单，以减少和控制库存。由于仓库人员问题，很多工作无法顺利进行，导致仓库混乱，账目不清。

第二，跟单，主要包括生产跟单和业务跟单。生产跟单：当接到客户订单后，立刻将订单以内部订单的形式下到产线进行生产，并对订单产品在送到客户前的生产进度，当不同客户的产品交期出现冲突，还需根据生产情况、交期的急迫性来协调，以确保产品如期交货。

二、工作中的不足：

1、由于入库材料未及时入账，导致管家婆中的数据不准并呈现负数，影响财务作账，也不便查询现有的库存量。

2、客户资料不够完善，部分客户资料还没有具体的联系方式。

3、仓库成品材料摆放混乱，在备料过程中经常存在找不到料及找料时间太长。

4、出货时也经常存在多数、少数、出错档位、开错单价的现象，主要是由于出货前未重新检查与核对。

5、在忙碌中对业务及其他同事态度烦燥了些，以致沟通进行不欢而散也时常发生。

6、对于成品方面的认识、生产工艺和所用原材料及组成还不是太清楚，以致下单、出货存在隐患，跟单也出现困难。

7、跟单力度不够，特别是成品方面，很多订单出现延期交货问题。

8、每周工作总结、生产入库数量统计报表、订单欠数统计报表和每月太盘点报表、加工产品使用灯珠统计、月生产量、月销售量及金额等报表都未能按时完成，从而不能体现出个人工作情况、产线生产状况和销售亏盈。

针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。作为仓管员来说，材料进出仓必须按照相应的单据来执行，遵循先进先出的原则，不得图方便而随意出货；对于产生欠数问题，应及时以书面的形式反馈给生产及上级领导；每周和每月的相关报表准时上交；作为跟单员来说，责任心是很重要的，需要正直，坦诚自信和乐观进取，要有高度的工作热情，良好的团队合作精神和敬业精神以及良好的沟通技巧和说服能力，能够承受较大的工作压力除此之外还应该通过学习、培训提高管理能力，执行力，加强对成品产品的认识，确保进出仓库数据准确，确保内部和外部信息反馈及时并且真实，进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性，提高与客户的沟通的技巧，同新老客户保持联系，了解和掌握市场信息。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将不断学习来提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

跟单员的年度总结篇7

来到这个大家庭已有一年，很荣幸能加入到采购部这个温馨的部门，虽说来的时间比较短，但是我学习到许多在之前的工作中从没接触过的，也让我将知识与现实联系起来。我相信在得到各们同事们的关心、支持与帮助下我会更好、更努力地去学习与工作。采购跟单员的主要职责：负责采购订单评审、确认并下达采购订单至供应商，确认采购订单的交期至生产中心;采购订单跟催;协助供应商的对账工作、税票跟催、货款申请;组织协调技术、品保部处理供方来料异常，还有就是负责采购部的程序制定和供应商的开发和管理等。

我在这期间所负责的工作：

1、负责对采购部非生产性物料这一块的跟单工作。

2、制作采购供应表下达给每家供应商。根据申购单上所需采购的品名、型号、数量、与之联系方式，让相应供应商进行报价。

3、给供应商下订单。报价审批后根据各部门的申购单，给相应供应商下达采购订单。

4、在erp里下采购订单，按订单跟催使品名、型号、数量确认后及时入库。

5、在每个月10号，20号，月末，对本月采购订单进行汇总，及时处理完成与未完成计划进行分析与跟踪、落实。

心得：虽然只短短的一个多月时间，但在领导和同事的帮助与关心下，让我用最短的时间内适应在这里的工作环境，对自己的本职工作有了一定的\'了解。在供应商选择与供应商沟通等方面越来越熟悉。不过，我目前的工作还是在进一步完善中，所以在今后的工作我会更加努力，虚心请教、刻苦学习、不断积累经验，让自己在今后的工作中越做越好。最后，我感谢部门的领导与同事们，我有今天的进步离不开大家对我的帮助，是你们的协同支持让我对我的工作更加有信心。

跟单员的年度总结篇8

忙碌的20xx年来了，充满希望的20xx年来了。回顾在公司工作的六个月，在领导的支持和同事的协助配合下，我兢兢业业地完成了自己的工作和领导交给我的其他任务。个人工作总结报告如下：

1、半年的工作表现

(1)接收客户订单，客户下单有三种方式：电话(口头)、传真、电子邮件。公司一般都是传真下单，收到订单时确认产品名称、规格、数量、单价、金额、发货日期、发货方式、单价条款、付款方式、包装要求。

(2)审查文件时应做到以下几点：产品名称规格、单价金额、数量、交货日期、包装规格、装运方法和注意事项。

(3)与客户联系和沟通，处理客户下单时遇到的`问题，跟踪货物的生产和交付，以及运输过程中的货物情况。

(4)跟单文员的言行和态度代表我们公司。因此，在与各业务单位处理相应的业务时，一定要把握基本原则，注意言行得体，态度谦卑。严禁因任何主观或客观原因对客户(或客户的公司跟单员)有过激言行。在办理业务过程中不能任意越权，如有问题及时向公司请示决定。回答客户的所有要求和问题。

(5)客户付款：货物生产后，通知客户及时准备付款；付款到位后，及时安排交货。

(6)收到客户的样品和样品油后，及时签发样品清单，跟踪样品打样，做好记录，及时安排样品的发送。

两个工作中的问题和建议：

(1)经常发生材料短缺，导致商品生产不及时，影响交货期。我建议采购部门可以跟踪短缺产品的原材料是否到达，到达时通知生产部门及时生产。

(2)客户公司账号今天不能及时找到，影响客户发货日期。

(3)色漆生产很慢，往往到了交货期，色漆还没生产出来。

我建议配色部门可以提高生产效率，配色主管可以跟踪色漆的生产进度，生产完成后通知跟单员及时安排发货。

回顾这半年的工作，我的思想和工作都有了新的进步，但也意识到自己的不足，工作不够严谨，有时处理工作中的问题不够及时。以后我会认真克服自己的缺点，发扬成绩，好好学习。

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！