# 医药公司配送员工年终总结

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-01-09

*医药公司配送员工年终总结通用5篇总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，快快来写一份总结吧。那么总结应该包括什么内容呢？以下是小编整理的医药公司配送员工年终总结，欢迎大家借鉴...*

医药公司配送员工年终总结通用5篇

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，快快来写一份总结吧。那么总结应该包括什么内容呢？以下是小编整理的医药公司配送员工年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**医药公司配送员工年终总结（精选篇1）**

\_\_年年即将过去，我们又迎来一个快速发展的奥运年！回顾今年工作，大体总是“一种定位，两个感谢，三项职责，四个不足，五点计划”，现将一年来的工作总结和明年计划汇报如下：

一、一种定位：

加盟金城，是我工作几年来一个值得肯定的选择。作为医药化工领域的领跑者，公司无论在生产销售、技术研发还是经营管理方面，均走在同类企业的前列。特别是公司“以人为本、高科技带动和管理现代化”的三大战略，更是体现了公司管理层的英明决策，我有幸加入这个团队，进厂伊始，就给自己定下一个工作方向和奋斗目标：“加强学习，集思广益，端正心态，稳步前进”。工作上以人力资源管理为切入点，佐以文化宣传，全面提升自己的各项综合素质。

二、两个感谢：

一年来，个人得到分管领导和直接领导的多方照顾，从业务能力和处世方法上学习锻炼，使自己各方面有了明显提高；工作和生活中，个人得到了人事科、信息中心、总经办同事的扶持与帮助，使我感受到金城这个战斗团队的良好氛围。

三、三项职责：

根据工作侧重点不同，主要细分为三大块：

1、人力资源：负责公司各岗位的招聘，合同签定，档案管理、人员培训等。\_\_年年共引进大专以上技术和管理人员27人，其中博士1人，硕士1人，本科18人，大专7人，车间操作工人160余人。协调组织部门人员外出培训30余人次，组织中层管理干部专题培训2次。

2、文化宣传：主要是负责各部门、车间以及分公司稿件的整理、编辑和刊发，编制《金城化工简讯》，月刊形式，全年共印发12期，另外还增发专刊四期，其中包括《环保专刊》、《质量专刊》、《安全专刊》、《团委活动专刊》等；定期向集团公司报纸《淄博金城》投稿，全年共投稿300余篇，其中每期集团报纸都能选中我公司员工3~5篇稿件；更换公司宣传栏20\_\_年计划设立几块公司战略和管理优势、文化特色的宣传栏架，《金城化工简讯》改版彩色印刷形式，同时公司内网建立电子版物。

2、团委活动，形式多样。全力协调组织公司青年团员，进行各项文体活动和团建工作，定期召开青年团员座谈会，根据区、镇团委活动要求，开展社会公益活动。

3、信息归拢，统一口径。配合各部门资料信息，将各项外报数字精确到位，统一管理，保守秘密，根据公司要求进行有选择发布。

4、熟悉基层，提升管理。对公司车间、部门等工作内容做详细了解，深入报道内在新闻，及时将公司政策传达到位，全面提升管理水平。

5、加强学习，不断提高。认真做好个人读书计划，加强理论知识学习；多向身边领导、同事以及其他公司学习，博采众论，为我所用；走出去，请进来，以培训提高素质。

**医药公司配送员工年终总结（精选篇2）**

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20\_\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端业务的客户(来自:我爱:这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的业务，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场业务协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20\_\_年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**医药公司配送员工年终总结（精选篇3）**

20\_\_年共销售LL：227336盒，比去年销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍;其中20\_\_年3-6月份190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

20\_\_年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基础。

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：

20\_\_年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上了60天内90%以上。

20\_\_年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的指导和要求。

一、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在0以后才有所改变。

如果强制性的`进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶意竞争，不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

二、营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以0TC、以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

三、公司的支持方面分析：

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行的支持与投入。

四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断理问题。

**医药公司配送员工年终总结（精选篇4）**

医药公司是经营中西药品的小型批发企业，先有在岗职工32人，离退休人员32名（其中离休8名），下岗失业人员46人。批发总站总部在\_\_市，原有2家零售药店，今年先开办分店6家。

今年以来医药工会认真贯彻落实了党十六届五---精神，在分局工会的领导下，认真开展了工会工作，现总结如下：

一、职工利益放在首位，在维护权益上下功夫。

维护职工合法权益是工会的最基本职能，工会应当把职工利益放在第一位，只有维护好职工的合法权益，工会才能显示出它应具有的社会地位。

1、关心好特困职工。特困职工是社会的弱势群体，他们渴望得到社会的关爱。今年一月份，工会慰问了30多名离退休老职工，把工会的温暖送到了他们的手里；使他们过上了一个比较愉快的春节。同时今年我们成立了扶贫剂困献爱心基金会。前不久一次性为下岗职工王淑娟上不去大学的子女捐款20\_元，表我们工会的一点心意。爱心助学是帮助特困职工子女考上大中专院校渡过难关的有效手段，我们不会让一位特困职工子女因交不起学费而放弃学业。

2、认真学习法律知识，让职工善于用法律保护自己，我们先后学习了《药品管理法》、《安全生产法》、《工会法》等相关法律知识，教育我们的职工知法懂法。

3、建立和谐稳定的劳资关系，年初签定的合同必需通过职工反复讨论，即能保证职工收入的稳定增长，又要促进企业健康发展。

二、工会工作突出重点，在提高质量上下功夫。

我们认为，工会工作关键要突出几件有意义的、有影响力的工作，让人家看到我们工会在做什么，是实实在在的，言之有物的。

1、抓学习。用科学的发展管统领我们的工作，通过学习把思想统一到上级工会和分局党委的要求和部署上来。在分局机关举办的学习贯彻总局分局党委扩大会议精神的知识竞赛中荣获第二名的好成绩。

2、抓教育，公司于6月1日在分局电视台公开承诺：守法经营诚信为民，疾病威胁着人类的生命，药品关系着人民的健康。最近齐齐哈尔第二制药有限公司假药致人死亡的严重事件，给从事药品生产、销售的各单位敲响了警钟。北安分局医药药材采购批发总站作为黑河地区第一家通过GSP认证的药品批发企业，连日来组织全体职工认真学习了《药品管理法》、《药品经营管理规范》、《反不正当竞争法》等相关法律、法规，决心做到守法经营、诚信为民。在此，北安分局医药药材采购批发总站与各分店共同做出承诺：

作为药品经营的从业人员，我们要在保障消费者用药安全、保障药品市场供应等方面做到：

（一）、严格遵守国家相关药品管理政策和法规，依法经营，确保药品市场的稳定发展。

（二）、积极推进药品分类管理，认真执行处方药与非处方药分类管理的规定，更新观念，做好对消费者的宣传工作，使企业经营稳步开展。

（三）、做好药品采购供应工作，积极组织货源，丰富药品品种，稳定药品价格，满足市场供应。

（四）、严格控制进货渠道，防止假、劣药品进入医院和药店，确保药品质量。

（五）、恪守职业道德，坚持诚信为本，加强行业自律，规范经营行为，提高服务水平。

（六）、开展社区自我药疗和安全用药健康讲座，普及百姓合理用药知识，指导顾客正确用药。

（七）、营造公平、公正、公开的市场竞争环境，坚决反对和抵制各种形式的商业贿赂行为。

3、抓目标，根据分局总目标考核意见，都结合本公司实际，制订了20\_\_年度工会工作目标管理考核意见。考核意见重点在4个方面：工会组织工作、维权机制建设、帮扶困难职工、、创新工作有成效。

4、抓公开，做好政务公开工作。我们做到了各项方针政策的出台需经职工讨论，公司的重大事项公开，集体决策。

5、抓创新，增加新的经济增长点。在分局的6个农场创办了6家医药分店，分店创办的目的不仅是为企业增收，而且还为农场百姓供应的质优价廉的药品，保障了垦区人民的用药安全。

三、下半年度重点工作打算

1、继续做好以上几方面工作，把工作落实到底

2、加大维权力度，特别是《劳动法》、《工会法》的执行情况，两法都赋予工会一定的权利和义务。

3、加大帮扶特困职工力度（包括爱心助学）。

4、加大企业民主管理力度。

**医药公司配送员工年终总结（精选篇5）**

20\_\_年在公司领导和同事的帮助下，本人的政治和业务素质都有较大的提高。工作期间，认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

由于药品是用于防病治病，康复疗养，以防假药劣药的流通，做一个合格的药品把关者。当患者购药时，我们应该礼貌热心的接受患者的咨询。并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中不能随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，保证患者用药和生命安全，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，如下：

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的\'有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行（眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试）以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药作为茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点。双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。

单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙羊霍可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。

降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

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！