# 采购员转正总结与自评

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-05-23

*采购员转正总结与自评优秀5篇时间总在不经意间匆匆溜走，我们的工作又告一段落了，经过过去这段时间的积累和沉淀，我们已然有了很大的提升和改变，这时候，最关键的工作总结怎么能落下！以下是小编整理的采购员转正总结与自评，欢迎大家借鉴与参考!采购员转...*

采购员转正总结与自评优秀5篇

时间总在不经意间匆匆溜走，我们的工作又告一段落了，经过过去这段时间的积累和沉淀，我们已然有了很大的提升和改变，这时候，最关键的工作总结怎么能落下！以下是小编整理的采购员转正总结与自评，欢迎大家借鉴与参考!

**采购员转正总结与自评精选篇1**

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我带给磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！新的一年已经开始了，此刻的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，透过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。

了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要持续对企业的忠诚；不带个人偏见，在思考全部因素的基础上，从带给最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在那里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，20\_\_我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识----采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都用心配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅仅要思考到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及好处。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原先的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在那里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止\_\_\_\_\_\_\_\_年12月底，共计降低成本、节约费用达万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都用心主动向客户催要增值税票，包括所有透过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

20\_\_年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了十分良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员带给新进品种目录表，以供他们参考学习。

一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调潜力和采购经验，我明白自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，到达熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是十分困难的，但是，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

**采购员转正总结与自评精选篇2**

一个季度以来，部门坚持以“货比三家，照顾生意不照顾价格”为原则，以一线部门的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购经理的工作职责，较好的完成了部门及职责赋予的各项工作任务，现简要地汇报一下我部一个季度以来的工作情况：

一、主要工作与作法：

1、采购及时，确保经营管理正常有序

采购部作为酒店后勤保障的重要组成部门之一，我们坚持在日常工作中以“搞好采购工作，保障经营需要”为工作原则，树立经营部门第一，酒店声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成酒店下达的各项工作任务，在第一季度工作中，部门在与财务部分离后事情杂而多的情况下，前往深圳、广州考核、采购高档原材料2次，共完成采购任务400余次，采购各类大小物品600余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购50余次，有力保障

2、货比三家，确保采购物品物美价廉

为最大限度的降低酒店经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对餐饮部所需原材料进行每周一次的市场调查及定价，对出现价格波动较大的原材料进行了及时的调整，同时部门对所有入库物资严格按酒店标准进行验收并做好质量记录，对不合格产品做到了及时的退货、更换，有效降低了酒店经营成本;

其次是餐饮部2包及9包的沙发选样、及整个酒店固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉;同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一季度30余万元采购物资质量的稳定。

3、积极努力，拓宽原料供给新渠道

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据酒店总体工作安排，先后两次赴广州、深圳进行了中高档原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原材料，为餐饮菜肴的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

4、想方设法，降低酒店运营成本

一是配合餐饮、客房部，完成了部分供货商合同到期后的续签，并模仿餐饮部干货供货方式，对餐饮部小菜供货也施行了两家竞争的方式，进一步降低了部门成本，提高了供货质量;

二是对客房一次性进行一了次调价工作;

三是为进一步提高精品屋的经营能力，部门同客房一起寻找供货品种近100余种

二、存在的不足：

第一季度，采购部在酒店领导和部门领导的指导下，虽已完成了酒店和部门下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距酒店、部门领导及一线部门的\'要求还有一定的差距，有待于本人进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

一是在日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四;

二是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高;

三是在如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料;

四是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高;

三、下一步努力方向：

第二季部门将以上季度工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

来到\_\_公司从事\_\_采购工作已有半年时间，现在试用期就结束了，在这期间感触良多，想法也多，现在汇总近期的工作感悟如下：

（一）身为采购员，应第一时间完成领导交代给我们的工作，在完成领导吩咐工作的同时，应多总结汇报，多和领导交流沟通。

（二）要有预测能力，把自己的定位提高。

想象自己不单单是一个采购员，把自己想象成采购主管、采购经理，时刻试想采购主管、采购经理在做什么事？负责哪些东西？他们的思想是什么？他们遇到问题怎样解决的？他们的定位是什么？他们和各部门、各供应商是怎么沟通交流相处的？他们的工作是什么？

（三）把手头上的工作做好做细致，不断的优化采购业务，要让领导放心满意。

领导交代一个工作给我们做，我们不仅要把工作做好，还要做细致，想想什么方法更好？有什么更好的方案？在完成本职位的同时多了解其他不受自己负责的区域，扩大自己的知识面处理食物的能力。

（四）对待供方来料异常，必须严格控制。

不管是现在做还是以后去新的公司，面对质量异常，在生产允许的情况下全部安排退货，强制让供应方整改，退到厂家怕为止，退到厂家知道怎么做为止。

（五）和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象。

（六）要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做。

（七）别做老好人。

以上，就是我在采购试用期期间的感受和总结，在今后的工作中，我会更加努力，做好这份工作。

**采购员转正总结与自评精选篇3**

我于20\_\_年\_\_月\_\_日正式开始到公司采购部上班。由于自己的学识、经验和阅历与采购工作都有一定的距离，所以感到身上的担子很重，总不敢掉以轻心。从来公司的第一天开始，努力把自己融入到采购中心团队中，不知不觉一个多月的试用期就结束了，现将这一个月的工作情况总结如下：

一、三人行，必有我师

现在是我努力学习的阶段，公司中的每一位同事都是我的`老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。所以我总在经理的指导和同事的帮助下不断的学习。在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着采购工作情况，较好的融入到我们采购团队中。

二、学习技能

排版和学习采购制度汇编，了解采购流程、采购管理、采购结款方式。

三、统计供货商信息

年未统计电子版供货商信息\_\_个。

四、接手工作

接手日常采购费用工作。掌握了公司采购费用报销流程。

五、协助工作

协助经理完成市场调研、日常采购x次。

六、整理档案

对文件档案在年底进一步完善整理、归类，统计份数x份，为以后的工作提供便利。

七、能力增长

通过协助做上半年采购物流中心经济分析报告及在经理虚心的指导下，让我重新认识了制作表格的要求和数据文字的严谨性，同时也增加自身PPT的制作能力，对各公司的采购工作也有了一定的认识。

八、未来规划

（一）工作中采购方面缺少经验，因此在以后工作中，要多记录并理解领导、同事的谈话，要有不怕苦的精神，协助领导多办实事，从中积累经验提高自身采购能力。

（二）办公室里的工作已开始接手，但在培训会议的整理、文档详细内容等方面要向同事学习，更快的介入到日常工作中。

（三）工作要细心，善于思考，发现存在问题，首先与领导进行沟通，指出自己的解决思路和意见提供参考。

（四）多学习同事的长处，严格按照领导的安排完成日常工作。

**采购员转正总结与自评精选篇4**

时间如梭，韶光易逝。这半年的实习时光就这样哗啦一下过去了。我记得在来公司进行实习工作之前，还抱怨过实习时间太长了这件事情。但是现在，我却开始怀念起这段时光，开始觉得这段时光太过短暂。我开始怀念在实习期里，那些和同事们一起并肩作战加班到深夜的日子，那些在办公室里，我们为了我们的梦想，一起努力奋斗，一起沉浸在自己工作中的日子。虽然在段时光里，我经历了很多挫折和磨难，但是它也给我带来了很多成长和进步，在这一点上，也是不可否认的事实。

在实习期里，我应聘的岗位是公司的采购专员岗位，但是因为我们公司里有一个规定，就是每一位来到公司实习的实习生都要到市场部进行三个月的销售工作考核。只有通过了这三个月的销售工作业绩考核，才能到自己最开始应聘的那个岗位继续进行实习工作。刚开始我对销售这个工作是有一点抵触的，但是一想到自己是来实行，是来积攒经验和学习的，所以也就接受了它。这个销售工作十分的辛苦，需要每天跑很多地方进行推销和宣传。但是通过我的努力和坚持，我最后还是通过了前三个月的实习考核。

到了后三个月，我才真正开始接触采购专员的工作。在后三个月里，我的主要工作是负责公司里大大小小的采购工作。虽然这个采购工作没有销售的工作那么辛苦，但是却很考验人的能力，需要有很强大的谈判和沟通能力才能为我们公司拿下一笔利润丰厚的订单。那个时候我才明白，前期的销售工作是为了我们后期采购的工作在做锻炼和铺垫。而这两个工作的实习经验都让我一生受用。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在大学时期，我们学到的都是书本里面的一些理论知识，比起我们在实习期里的一些实际操作，总觉得要少了点什么。直到参加工作以后，我才知道在工作中学习到了东西远远要比在课本上要来的`更深刻，更长远。毕竟马克思还说过一句名言“实践出真理”。我在实习期里就深有体会。所以在以后的日子里，我一定会好好的珍惜我每一次工作的机会，好好的把握好我每一次上升的机遇和挑战。

**采购员转正总结与自评精选篇5**

来到\_\_公司从事\_\_采购工作已有半年时间，在此期间，感触良多，想法也多，现在汇总近期的工作感悟如下：

1、身为采购员，应第一时间完成领导交代给我们的工作，在完成领导吩咐工作的同时，应多总结汇报，多和领导交流沟通；

2、要有预测能力，把自己的定位提高。想象：自己不单单是一个采购员，把自己想象成采购主管、采购经理，时刻试想采购主管、采购经理在做什么事？负责哪些东西？他们的思想是什么？他们遇到问题怎样解决的？他们的定位是什么？他们和各部门、各供应商是怎么沟通交流相处的？他们的工作是什么？

3、把手头上的工作做好做细致，不断的优化采购业务，要让领导放心满意。领导交代一个工作给我们做，我们不仅要把工作做好，还要做细致，想想什么方法更好？有什么更好的方案？在完成本职位的同时多了解其他不受自己负责的区域，扩大自己的知识面处理食物的能力；

4、对待供方来料异常，必须严格控制。不管是现在做还是以后去新的公司，面对质量异常，在生产允许的情况下全部安排退货，强制让供应方整改，退到厂家怕为止，退到厂家知道怎么做为止；

5、和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象；

6、要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做

7、别做老好人。

冬雨随风而至，20\_\_年也将随着深冬的来临而将翻去最后一页，20\_\_年是我人生的转折点，从以前的个体到了一个集体 江苏启安这个大家庭当中来了！我虽然在公司才两个多月，但是就这两个月让我感触很深，让我思考很多——————在这辞旧迎新之际，我把这几个月的工作做个总结：

刚到公司的时候，公司安排我到庐江做采购员，作为一个刚接触这个职业的新手，我没有多的经验和阅历，但是我要求自己要有一个平常的心，进取的心，不止千遍的和自己说：这个岗位的担子是重之又重，一定不能辜负了公司领导的期望。

对于材料的采购，我从短短的工作实践中也总结出了以下的一些经验：

一、尽量收集多一点材料信息

我不熟悉的材料，我会尽我的努力找懂得这个材料的人，从别人那去学到到自己本来不知道的东西。那怕是一点一滴都算是学习和进步。

二、做事情要有条理、有计划

我基本上会每天都会对我所做过的工作，处理的事，进行一个心里的小结，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理的，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。对于明天的主要事情，做个计划。俗话说：好记性不如烂笔头！事情较多的时候，我会记录下来，逐个去处理，处理和没有处理的做个记录，这样工作就会更加清澈明朗。

三、学会主动与人沟通

经常与工地上的仓管、施工队长等相关人员接触和交流，这样便于自己更好的了解材料，以及跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

四、做好对供应商的管理

尽量用条款有效的文件去约束牵制他们，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，让其感受有压力又有动力。工作中要严谨，要主动出击，不寄希望于供应商肯定没有问题，及时的做好跟催工作，要分析供应商的每一次看似合理的理由，是否隐藏着丝丝供货风险或其它东西。要做好记录，便于查询和统计，及配合工程需要做好工作。

五、职业习惯

让自己有一个好的职业习惯，有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，做一名真正优秀的采购员。

六、打业务电话的一些经验

想好打电话的目的是什么？是询价、是讲价、是订价、是分析市场变化等。组织好自身谈话内容的概要，做到谈话流畅，语言丰富，用语专业，亲切自然大方，热情大度。对供应商所销售的这个材料及其它供应商（同种材料）的信息要了解，以此好回应对方的谈话。要记住对方所销售这个品种现在的大约价格，及你上次所订购价格，或上次你报给对方你购的价格及你虚拟报给对方的价格。在关心业务的同时，不妨多给予客户出了业务关心外，工作身体等也做个善意问侯。对新客户多介绍并展示一下自己公司的实力和优势等。

以上的一些经验是我在工作过程中总结出来的，想要做好一个合格的优秀的采购员必须严于律己，在实践中不断的加强自己的业务水平的提高，只有这样才能更好的展现自己，为公司的发展做出贡献！

在庐江的那段日子，我能够从心里上及时的转变，从以前的一个个体能及时而又融洽的融入到这个团体，也是对自己的一个要求和挑战，在吴江我能够和同事们相处的非常好，本不是一家人，但是胜似一家人的情谊始终让我们的这个团体工作有力，工程进展顺利。11月份我被调要到南京工作，参加南京沙达旺仓储工程，岗位是后勤的管理。

后勤管理对于我来说又是一个新岗位，但是我总是有这样的自信：一定能做好！在平时的生活中和同事多沟通，随时掌握他们的心理和一些想法，并能尽量的在现实条件中随心所愿，这样就从后勤方面保证了员工的有一个良好的工作心态，无后顾之忧！及时的合理的制定了一些后勤制度，和对制度的宣传以及监督，对后勤上面的一些设施、设备做一个完整的数量和现状统计，需要维修的及时维修，需要整改的及时整改，让大家有一个比较舒心，安全，温暖的后期生活环境！

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！