# 邮政速递业务员个人工作总结

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-05-18

*关于邮政速递业务员个人工作总结5篇个人工作总结应准确把握工作目标，找到问题的关键点和突破口，并提出可行性实用的解决方案。现在随着小编一起往下看看邮政速递业务员个人工作总结，希望你喜欢。邮政速递业务员个人工作总结（篇1）工作将满一年，公司又将...*

关于邮政速递业务员个人工作总结5篇

个人工作总结应准确把握工作目标，找到问题的关键点和突破口，并提出可行性实用的解决方案。现在随着小编一起往下看看邮政速递业务员个人工作总结，希望你喜欢。

**邮政速递业务员个人工作总结（篇1）**

工作将满一年，公司又将迎来新一届大学生新鲜血液的补充，新员工变老员工了。在这一年里，学到了很多，收获很多，非常感谢在各个岗位上帮助过我，一起努力工作的师父和同事。 在实习阶段，各个岗位上轮岗，很快熟悉了各个岗位上的大概工作情况，对定岗的工作有比较大的帮助。现在作为客户经理，跑市场跑客户，确实是不一样的感受，直面一线，什么情况都会遇到，例如拒绝洽淡、邮件丢失、邮件收寄、邮件延误等都要紧跟处理。曾经有过害怕独自去接触客户想法，但通过客户经理一职，只要认真去做，去实践，努力了不一定有收获，但是不努力一定没收获。

EMS物流行业确实是比较苦的一个行业，同时也是有着非常大发展前景的行业，服务制胜，时限决定成败。公司通过这一两年的投入和改革，各方面都有了很大的提升，省内时限基本上做到\"今天寄明天到\"，省际标快2-3天到，国内标快的时限基本上都满足了市场的需求，但是省际价格体系还有待完善，还没有与市场接轨。今年新推经济快递，E邮宝和中邮物流的前身，根据走访市场的情况，发现并不太理想。经济快递的价格基本上和市场价格相差无异，相对寄轻小件比较有价格优势，但是有个致命的缺点是时限非常不稳定，常出现超一个星期妥投的情况，给开发客户带来了非常大的困难，如果可以保证稳定在5天内妥投还是非常有竞争力的。真心希望经济快递的时限可以得到改善。 电白分公司目前面临着不少问题，相对比较艰难，但是经过大家的共同努力，正在向好的方向发展，营收有了一定程度上的同比增长。一个公司的发展，不是一两天的可以改变的，需要我们同心协力，共同奋进。

**邮政速递业务员个人工作总结（篇2）**

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政高明区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20\_年已过去。20\_年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，是我从学校踏入社会的第二年。在邮政这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不少的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢!

这一年以来我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政的主人翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作作风上能端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为客户服务，促使我局的各项业务顺利开展。

作为营业的顶班综柜，自己清醒地认识到，自己是综柜的助手的同时更加是一名普通营业员，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是邮政企业形象的传达者，是企业希望与活力的象征。

干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为邮政企业赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。五百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在邮政事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，邮政银行的成立，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快两年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。同事们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报邮政局的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

中国邮政给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，中国邮政集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们邮政集团的明天将再创辉煌。

在此我要说：“我为邮政多拼搏，邮政因我而精彩!”现在，我深为自己是一名邮政员工而感到骄傲和自豪.

**邮政速递业务员个人工作总结（篇3）**

一、加强基层工会建设促进企业发展。抓好基层工会组织整顿建设工作，使工会组织建设规范化、制度化。不懈地开展职工之家建设，增强基层工会组织活力，提高工会工作整体平，使工会组织在改革、发展、稳定大局中更好地发挥作用，促进了邮政企业的改革和发展。职工之家建设活动深入持久，工会工作年初有，年中有检查，年末有总结，在深入建好“大家”的同时，建好职工的“小家”，全局共27个工会小组，好的或比较好的工会小组达90%以上，会员和职工群众对工会的率达90%以上。

二、把维护职工合法权益贯穿到工会工作的各个方面。根据《职代会条例细则》，邮政工会将进一步抓好职代会各项职能的落实，坚持和完善职工代表大会制度，每年定期召开二次职代会，企业中的重大决策，均由职代会审议通过，贯彻职代会五项职权，充分行使职工代表的权力，全员参与企业，民主监督，对企业主要领导实行民主，在企业民主管理上实行党政工齐抓共管，《》()。在年初的职代会上行政与工会签订了双保，与全局70余名工签订了合同，合同履约达100%，较好地维护了职工的合法权益。同时推进局务公开，确保职工的知情权。在维护职工经济利益时，把职工关心的热点问题作为维权的切入点。每年为每个职工入家庭保险5000元。坚持走访慰问制度，今年为困难职工及患病职工补助1200元。在非典型肺炎流行期间，局工会拨款1000余元用于防治非典工作，并为职工购买了消毒剂、口罩、手套等防护用品，确保职工切身利益，解除了职工后顾之忧。

三、紧紧围绕企业的中心工作，针对邮政通信生产中的难点、重点，积极开展各种劳动竞赛活动。在邮政储蓄短途攻关赛中，工会配合行政领导，做到全员发动，不漏死角，并与奖金和评比挂钩，每个职工都能以企业的效益为中心，千方百计的完成任务，尤其是机关干部起到了表率的作用，使竞赛活动取得了令人满意的结果。截止到6月20日邮储累计余额达27700余万元，净增额达3912万元。到 7月20日，储蓄累计余额达31，025万元，比6月20日净增3200万元，为最后在人民存款数稳定在26550万元，打下了牢固的基础。与节日、纪念日及企业的中心工作相结合，在抓好生产经营的同时，组织开展各种有益于职工身心的文体活动。开展了庆“”女工综合知识竞赛；第四届职工排球赛；组织开展了职工活动，职工联欢会。活动的举办增强了企业的凝聚力，也充分调动了职工工作的积极性，提高了工作效率。

五、我局工会领导班子均为党政班子成员，组织建全，受党委重视，行政支持，能够独立负责地开展工作，充分发挥了经审委员会、女职工委员会和五个部门委员会的.作用，分工明确，各尽其职，进取，有较强的力。工会领导班子工中享有较高的威信，主动为职工分忧解愁，职工认可率在90%以上。同时将劳动争议调解工作制度化。我局工会成立了劳动争议调解委员会，制定了一系列规章制度，认真贯彻《劳动法》，按章办事，使职工与企业建立了和谐稳定的劳动关系，促进了企业的稳定与发展。近年来无企业职工集访、上访事件的发生。

**邮政速递业务员个人工作总结（篇4）**

在区邮政速递物流公司的正确领导下，深入贯彻落实，坚持把发展作为 第一要务，积极推进经济发展方式转变和业务结构调整，加快资源整合和流程优化，提高全 网运行质量，增强核心竞争能力，努力构建和谐文明企业，全市邮政速递物流的经营、改革 和服务等工作取得了一定的成效，基本完成了区邮政速递物流公司下达的各项计划指标。

一、统揽全局，立足长远，坚定不移地加快发展 全市始终坚持狠抓速递物流业务发展不放松， 坚持用发展的办法解决前进中的问题。

不断拓 宽发展思路，努力拓展业务市场，着力解决制约影响经营发展的关键问题和薄弱环节，企业 经营发展呈现良好态势。

1.邮政速递物流业务实现较快增长。全市邮政速递物流实现业务收入 202\_.89 万元，同比增 长 22.28%。其中：速递业务累计完成收入 1564 万元，同比增长 27.85%；物流业务累计完 成收入 493.89 万元，同比增长 7.3%。

2.重点业务和重点项目创收效果显著。国内特快业务累计完成收入 1066.34 万元，同比增长 47.06%；国际业务累计完成收入 89.09 万元；同城业务累计实现收入 260.6 万元；电子商务 累计约客户，确保收件人及时收到邮件。并成立了客户服务中心，及时解决揽投环节中存在 的问题，有效地提升了 EMS 的品牌形象，增强了客户的忠诚度、信任度和满意度。

二、突出重点，把握关键，持续深入地支撑发展 全市邮政速递物流以支撑企业发展为目标， 大力提高网络资源配置效率和管理效能， 不断推 进体制机制改革和经营管理创新，努力增进职工福祉，为业务发展持续不断地提供源动力。

1.支撑保障能力不断增强。一是能力投入不断加大。年内新增汽车 15 台、电动车 40 台；二 是揽投网建设初见成效。全市已建成揽投部 6 个、揽投站 22 个，规划设置 119 个段道、揽 投人员 192 人；三是新开通了包头至上海、广州、成都的航空邮路，使邮件的传递时限缩短 了 0.5-1.5 天；四是有效实施了“正点工程”工作。对邮件处理中心、转趟车和投递等重点环 节进行了认真的调整，使内部处理流程得到了明显优化，在业务量迅猛增长的情况下，主要 时限和质量指标有了明显提升。

2.科学管控水平有效提升。一是人力资源管控力度不断加大。严格用工总量控制，严格履行 用工审批程序， 推行岗位编制定员管理、 岗位增员“双审批”制度， 实现了企业各项用工无“表 外”人员。深入推进岗位优化，通过加大人力资源盘活力度、非核心岗位外包、推广“双定” 标准、细化工时管理等措施，满足了企业生产经营需要。二是财务管控能力稳步增强。进一 步加强成本费用集中管控，启动了预算信息化管理，持续优化成本预算，强化资金的集中管 理，大力推进各单位的损益核算工作。并推行了重点项目和单车的损益核算工作，效益明显 增强，收益水平稳步提升。10 月份以来，共清缴欠费 274 万元，达到了区邮政速递物流公 司欠费率考核指标范围内。三是风险防控工作进一步强化。

认真做好各项安全生产制度的落 实和检查工作，突出抓好邮件安全、资金安全和邮运安全，全年未发生重大事故。落实 责任制，加大接访落实力度，维护了企业改革发展稳定大局。四是加强内控建设和资费的管 控力度。内控制度建设取得了阶段性成果，各项制度基本建立，运行流程得到规范。按照经 营管理的“五条禁令”，强化了协议客户的资费管理，对低资费客户进行了资费调整。

3.运营机制体制不断理顺。一是进一步理顺了管理体制。健全了市邮政速递物流分公司、6 个营业部和 1 个旗县营业部的三级“一体化”管理体系，建立了综合部、市场部和网运部专业 管理格局。二是全面推行科学有效的计件工资改革办法。为了体现多劳多得的原则，4 月份 我局推行了科学有效的无保底计件工资改革办法，并在 11 月份再次对计件工资改革办法进 行了调整和完善，即每投递一件奖励 0.8 元，每揽收一件按收入的 10%给予奖励，实行上不 封顶的政策。通过这一政策的推行，极大地调动了广大揽投人员的揽投积极性，促进了市场 的全面开发，有力地拉动了业务收入的快速增长。

4.和谐企业建设深入推进。高度重视和谐劳动关系建设，企业合同用工的劳动合同签订率和 社会保险参保率、劳务工参保率均达到 100%。加大全员培训力度，采取多种形式强化培训。

积极开展“创先争优”、文艺联欢等活动，营造了浓厚的企业和谐氛围。加大帮扶救助力度， 积极组织开展“送温暖”活动，全年共发放慰问金 1.4 万元，受惠职工近 25 名。

三、恪尽职守，廉洁奉公，始终不渝地引领发展 进一步加强领导干部管理和领导班子建设， 提高领导人员的综合素质和履职能力， 增强领导 班子的凝聚力、创造力和战斗力，切实承担起全市邮政速递物流快速健康发展的政治责任、 经济责任和社会责任。

1.着力加强干部管理和队伍建设。一是加强干部队伍建设。进一步建立和完善各级领导班子 考核体系，形成符合邮政速递物流的激励和约束机制。采取有效措施，大力培养各类领军人 物；二是引导和教育广大干部职工始终保持艰苦奋斗、开拓创新、勇争一流、同心协力的创业精神，为邮政速递物流长远发展奠定坚实的思想基础；三是提升全员素质。通过开展岗位 技能培训、学历教育，着力提高从业人员素质；四是切实关心职工生活，努力改善职工的生 产环境和工作条件， 努力提高职工的收益水平， 让广大职工真正享受到企业改革和发展的成 果。

**邮政速递业务员个人工作总结（篇5）**

自20\_\_年春节入职，先后在解放路揽投站、人民路揽投站实习并成为一个合格的速递业务员。随着公司改革和同志们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。每一个客户轻声的谢谢就是的理解，至今还记得一位太婆拉着我的说：“孩子，歇会。”在以往的工作中：

一、服从。

认认真真完成领导交给的每一项任务，对的服从，不对的坚决服从。逐渐从一个投递员向一个速递业务员转变，把每个客户当朋友，客户的电话就是冲锋号，第一时间赶到客户面前做好揽投。20\_\_年5月公司成立建华路揽投站,是一个前进的转折点也是最辛苦的时间,每天中午一碗窝子面马上投递决不耽误客户一秒一分,只为客户寄出的是情中国邮政ems全心全速理念。我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。在入职的3年时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解但还是坚定不渝的完成本职工作。我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

二、营销。

第一届诸葛亮文化节20\_\_年举办，在投递过程中找到当时主管教授顺利拿下23份寄往香港和韩国的邀请函业务实现收入2648元。同期也谈下了襄樊大学校企委培班383份通知书业务实现收入7660元。客户不论大小只要使用ems就全心服务，陆续和襄樊清永鑫贸易有限公司、襄樊赢都实业有限公司、襄樊银基棉花公司、襄樊市国税局、襄樊市烟草营销中心、双汇集团襄樊分公司、国景办公等多家单位建立长期合作关系。在公司大刀阔斧的改革洪流中，按照公司大力开发金融业合作业务的方针，尽量满足客户需求的基础上先后与华夏银行襄阳分行、建行铁路支行、长江证劵等建立标准件合作业务。

三、团队。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。公司也不断提供机会给予培训、锻炼，先后派遣至省公司学习、代理建华路站长实习使业务水平和专业知识短期内得到迅速提高。在这个大团队里我也是自豪的兵，深信ems全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。

四、客户。

在3年和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，对电子商务客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对ems失去信心选择民营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择ems的时机积极促销，提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。选择收件较多的客户积极公关，找到突破口开发标准件业务。电话回访高考通知书客户给孩子邮寄生活用品及其他。跟非邮公司客户中做宣传，找客户，做服务。

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！