# 货代操作年终工作总结范文三篇

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-01-30

*工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于货代操作年终工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！【篇一】货代操作年终工作总结　　首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能...*

工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于货代操作年终工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇一】货代操作年终工作总结**

　　首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能踏入XX担任货代员一职，并且感受到XX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忙下，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，报检前务必和客户书面确认是否有木质包装。

**【篇二】货代操作年终工作总结**

　　自20\*\*年8月份进入公司以来，现已有近3年4个月的时间了，时光荏苒，通过这么长时间的不断学习，以及领导及同事的帮助和关心，我已经完全融入了泛成这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥，但是还有蛮多的不足之处。

　　自20\*\*年8月份进入公司以来，现已有近3年4个月的时间了，时光荏苒，通过这么长时间的不断学习，以及领导及同事的帮助和关心，我已经完全融入了泛成这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥，但是还有蛮多的不足之处，回顾刚刚过去的202\_年，结合自己的工作，主要有以下几个方面：

　　1)这一年以来在工作中有得也有失，在单子的处理上，因为有了前两年多的工作经验，基本能有条理的完成手上的所有进口单子，遇到客人提出的疑难问题，根据自己的理解和确认，对客户有个耐心和全面的解答;在遇到复杂的单子，凭以前处理过的经验，把可能发生的一些问题考虑在内，并让客户配合自己的工作，准备齐全资料，如果自己能完成的尽量不麻烦客人，但是会经客人同意后，才会帮忙更改资料，让客户觉得自己比较勤恳，做的比较到位，可以放心的把单子交给我来处理。

　　2)在维护客户方面，有些新客户因为刚把单子放在泛成操作，所以会和以前的货代有个比较，对于新的代理有个新的考核，我会在速度和服务上面有所把握，除了加强服务上面的意识，还会从单子的进度为客户考虑，因为进口相对而言，企业对货物都会比较急着进公司生产，有时因为一天或者半天的耽搁，而终止生产线，造成一定的损失，所以在速度上面严格把关，在预计好的天数内，再进一步盯紧，做到更好。

　　3)在行业知识方面，能够做到多学习，多了解，多向同事求教。除了熟悉进口流程外，对于出口操作自己在新的一年应该多掌握，有不懂的地方及时主动的去弄明白，遇到一些查验等突发事件，自己要冷静处理，仔细思考，能够做到了解客人的心态，抓住客人的心理，根据自己掌握的货运知识，给客人作出合理的解释，争取更多的利润。对于与工作相关的时事要做到心中有数。

　　自我感觉这一年中还是有很多不足之处，遇到自己不能解决的问题还需积极与领导进行沟通交流，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。还有对于一些操作上的细节仍需进一步加深了解与掌握，专业的技能仍需提高。努力的维护好每个销售揽进来的所有客户，力争做个资深的进口部操作。

　　总之，在20\*\*新的一年里，我要继续脚踏实地，勤勤恳恳，加倍努力的完成自己的进口单子，还要听从领导的安排，积极主动地工作，我将和公司一起努力进步，去适应公司的发展，迎接金融危机的挑战。

**【篇三】货代操作年终工作总结**

　　对我个人来讲，xx-xx，在宁波的4年，12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

　　-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12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

　　12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13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13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

　　-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，13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!

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！