# 医药公司年终个人总结

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-01-03

*医药公司年终个人总结5篇总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，不如我们来制定一份总结吧。我们该怎么写总结呢?下面是小编整理的医药公司年...*

医药公司年终个人总结5篇

总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，不如我们来制定一份总结吧。我们该怎么写总结呢?下面是小编整理的医药公司年终个人总结，希望大家喜欢。

**医药公司年终个人总结1**

春去秋来，寒暑更替。转眼之间，20年已经悄然走到尽头。我们又将迈入一个崭新的年头。回首即将成为过去的20年，在集团公司董事会的指引下，我们药业公司一班人在解玉武经理的正确带领下，团结一致，发奋拼搏，开拓创新。克服了资金极度短缺和生产暂时陷于停顿等造成的重重困难，确保了全年各项工作任务和管理目标的全面完成，我们在

困境中谋发展，在挑战中寻机遇，在公司的重大项目建设上实现了历史性的突破。面对取得的业绩，我们在感到由衷自豪和骄傲的同时也更进一步增强了我们对公司事业必胜的信心和勇气。

即将成为过去的20年，是我们药业公司发展史上具有开创性意义的一年。在过去的一年里，公司面临着抢抓机遇加快实施中药现代化工程建设，推动gmp认证和千方百计确保公司外部市场产品需求两大中心工作任务。一方面，国家对未通过gmp认证的药品生产企业实施的停产措施，迫使我们抓紧时间完成公司gmp认证所需相关硬件设施的建设和软件的配套完善。另一方面，公司外部市场的成熟和发展，也对我们的药品生产、质量保障和服务水平提出了严苛的要求。所有这一切，都给我们带来了无形的压力和动力。一年来，我们紧紧围绕中心工作，从强化公司内部管理上入手，以全面提升员工队伍的综合素质为依托，以突破重点工程项目建设为核心，以科技项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。

一年来，我们主要完成了以下几项工作任务：

第一，在保运转，保市场供应的思想指导下。一年来，我们及时向市场供应益心酮片771件，圆满地保障了公司外部市场的发展。在此基础上，我们还提取山楂叶总黄酮425公斤。

第二，是在国家土地政策日益严格的情况下，先后办理了公司现址临近振兴街的2.9亩土地和公司原租用的38.2亩土地的征用手续，办理了国有土地使用证，彻底解决了公司自成立以来长期悬而未决的用地问题，为公司的发展奠定了坚实的基础。

第三，在公司资金严重短缺的情况下，开创性地运用现代房地产开发管理模式引进资金，使综合楼破土动工，一层已接近封顶，公司筹备近三年的花园建设进入实质性实施阶段。

第四，是在公司中药现代化工程建设陷入困境的情况下，解玉武经理临危受命，采取积极的合作与协作方式，顺利完成了工程主体车间封顶的年内工作目标。

第五，是通过县、市及省科技主管部门，成功将我公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报为国家级星火计划项目，从而使我公司成为国家级重点科技项目实施单位，大大提高了公司的知名度和美誉度，进一步拓宽了公司的发展空间。

第六，是克服了资料欠缺、没有科目先列等一系列困难，多方收集资料，成功申报了省重大科技攻关项目——绛县道地药材连翘gap基地建设项目，争取回15万元的项目资金，并为公司的良性发展和当地农民脱贫致富创造了良好条件。同时我们还成功地将公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了省专利推广资助项目，成功地将绛县道地药材连翘gap基地建设项目申报了运城市科技局技术开发项目。

值得说明的是，这些成绩是在公司生产经营陷于困境，资金极度短缺的条件下取得的。这些成绩中饱含了我们药业一班人艰辛的心血汗水，是我们药业公司全体员工自力更生，艰苦奋斗的结晶。为了完成这些工作任务，我们主要做了以下几项工作：

一、全面加强内部管理，增强企业的核心竞争力。

企业的管理是无止境的，企业管理的效益也是无止境的。一年来，面对公司的生产处于基本停顿的现状，我们越是加大了公司内部管理工作的力度。通过严格规范的内部管理，增强了企业的核心竞争力和员工队伍的凝聚力。

在日常工作中，我们注重发挥监督检查的作用，经常性地组织现场管理、安全管理、岗位责任制管理等方面的专项检查。通过不间断的检查评比，使广大员工提高有标准，改进有尺度，规范有参照。同时，我们还针对公司内部的管理实际实施了限期整改责任追究制，即将每次检查中发现的问题与存在问题岗位的负责人进行通报，并限定整改期限。到期如果整改不到位，就追究该岗位负责人的管理责任。

在管理工作中，我们着重突出绩效管理这一核心内容。通过行之有效的监管措施，对员工的工作绩效实施动态管理。通过强化规范意识，使员工充分注意每一个工作环节和工作程序的控制;通过强化质量意识，使员工充分注意每一个操作细节和操作步骤的规范;通过强化效率意识，使员工充分注意每一项工作内容和工作方法的优化。通过实施绩效管理，极大地调动了公司员工的工作热情，促进了员工整体工作质量的提高，带动了公司核心竞争力的提高。

二、实施经济指标分解，推动目标责任落实。

年初，根据()集团公司的要求，我们对公司的各项经济指标和工作任务按照各科室的职能进行了分解，并与各科室负责人签订了目标责任书。随后，又对分解到各科室的指标与任务按照具体的岗位职责进行了再分解。在指标制定的过程中，我们按照优化、可行、明晰、对等的原则，一切用指标衡量，用数据说话。真正做到了人人肩上有担子，个个身上有指标。在考核中，我们不问过程条件，不讲主观客观，只看指标与任务的完成情况。在奖惩上，我们不搞情绪照顾，不搞因人论事，做到了一个标准、一把尺子。奖优罚劣、奖罚分明，充分调动起了全体员工的工作热情。

通过实施经济指标量化分解、严细考核和奖惩兑现，公司员工的工作热情得到了充分发挥，使得公司的各部门的责任目标均落到了实处，有力地保障了公司全年各项工作任务的圆满完成。

三、提高服务水平，千方百计保障外部市场供应。

一年来，随着公司生产的停顿，公司的市场生存也面临着巨大的挑战。一方面，各药品零售部门提高了药品的`进入门槛，非gmp认证企业的药品不得进入;另一方面，国家进一步加强了对药品销售模式的管理，有些以往曾经行之有效的销售模式受到了限制。所有这些问题，都对公司的药品市场营销和服务质量提出了更高的要求。针对这一实际，公司提出了一切围绕市场需求，一切服从市场需要，一切服务市场发展的经营思路。针对市场上出现的与公司药品质量相关的反馈信息，公司高度重视，及时安排进行相关的检验复查，并迅速将结果反馈至市场。通过与市场的沟通，使得市场逐步由认可了公司的质量管理，为公司产品能够在市场上立足创造了条件。同时，在日常的工作中，公司一班人十分重视对公司外部市场的保障工作。每当外部市场发回需要产品的传真，公司总是能够在最短的时间内安排发货。一年来，公司从未因资金短缺而延误外部市场所需产品的发送工作，全力满足了市场需求。

四、拓宽融资渠道，全力保障公司的正常生产经营。

一年来，公司一班人不等不靠，积极与各级金融部门联系沟通，想方设法拓宽融资渠道。

年初，针对各级金融部门继续实行的银根紧缩的政策，以解玉武经理为核心的公司一班人创造性地采取了渐进式的融资模式。一方面，我们积极通过相关渠道了解金融部门投资支持项目的方向，有针对性地开展融资渠道疏通工作;另一方面，则是想方设法通过中介机构进行动态融资;第三，是进一步拓展公司的融资渠道，坚持从操作性和可行性方面加大工作力度。

在融资过程中，解玉武经理能够审时度势，及时调整公司的融资策略，特别是在融资的方式方法等方面，创造性地与各金融管理部门进行了卓有成效的合作，使得公司的融资工作能够顺利进行。

通过我们行之有效的融资工作，一年来，共为公司中药现代化工程和花园工程筹集资金近百万元，有力地推动了公司重点工程的进展，保证了公司经营管理正常有序的进行。

五、创新项目申报思维，推动公司事业发展。

20年，经与市、县科技局反复接触，确定将公司实施的中药现代化工程申报省星火计划项目，并取得了成功。同时，在省科技厅的大力支持下，该项目被推荐为国家级星火计划项目。在与省、市、县科技主管部门的交往过程中，公司掌握了更多项目申报的科目和途径。在此基础上，公司及时调整以往被动的项目申报思路，创造性地利用公司的网络资源等优势，积极寻求项目申报科目和申报渠道。

年初，公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目被国家科技部正式批准为国家级星火计划项目。公司的知名度和美誉度得到了有效提高。以此为契机，公司进一步提出了紧紧围绕中药现代化项目，以扩大产品覆盖范围，增加产品科技含量、纵深产品加工水平为核心的项目申报原则。提出了有条件要上，没有条件创造条件也要上的项目申报指导思想。

三月份，公司从网络上了解到，省科技厅准备实施省重大科技攻关项目“道地药材gmp基地建设”。在一无技术资料，二无相关项目信息，三无项目申报渠道的条件下，公司积极与市、县科技局相关管理部门联系，得到了市、县科技局的大力支持。我们充分利用公司的网络优势，积极查询资料，多方调查研究，最终使公司的项目申报资料以充足的优势获得省科技厅专家组的认可，被省科技厅破格批准为省重大科技攻关项目绛县道地药材连翘gap基地建设项目。十月份，在我们的精心组织和周密安排下，该项目顺利通过了省科技厅专家组的考察，获得了较高的赞誉。

一年来，我们还将大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了省专利推广资助项目，并被立项;绛县道地药材连翘gap基地项目申报运城市技术开发项目，并已被批准实施。

在项目申报的同时，我们还在延伸公司产品链条等方面做了许多工作。经与浙江工大春江生物工程公司朱承伟教授联系，获得了绛县连翘种质资源的第一手材料，查明我县野生连翘连翘苷含量是国家药典标准的3.6倍。在此基础上，通过与朱教授反复协商与沟通，研制了适宜于我公司连翘生产所需的提取工艺，并试制了连翘烘干设备，使公司的连翘提取走出了实验室，进入了工业化中试阶段。

一年来，通过项目申报，我们不仅得到了公司事业发展所需的宝贵资金支持，更为重要的是，随着项目申报的进行，公司的知名度和美誉度得到了实质性的提高，为公司事业的发展创造了良好的外部环境。

一年来，我们还根据集团公司的安排完成了学习诚心和细化管理等相关管理基础理论，挖换公司用水管道管沟310米，以及公司办公楼楼顶防水100平方米、收购山楂叶近10吨的工作任务。根据公司需要完成了不同含量黄酮配制方案的试验等相关工作。

新的一年就要开始了，在新的一年里，公司将面临中药现代化工程建设、通过gmp认证和花园建设等重点工作任务。我们肩上的责任更重，我们面临的困难也将更多。

在新的一年里，围绕强化管理和提高员工队伍整体素质，我们将要做好以下几项工作：

首先，是要进一步按照现代企业制度的要求，结合gmp认证全面建立和完善公司的各项管理规章制度。要通过岗位责任制的有效实施，确保公司内部管理水平和管理效益的同步提高。我们要进一步加大内部管理工作中的监督检查和管理反馈力度，采取多种机动灵活的管理监督检查方法和措施，确保各项管理工作的实效。同时，要积极引入竞争机制、激励机制和约束机制，真正将公司的管理工作纳入科学化、规范化、标准化的轨道上来。

其次，是要根据公司事业发展的需求，进一步加强对公司员工队伍整体素质的提升工作。要在20年实施员工教育培训的基础上，充分利用各种有效的教育培训方式，在员工队伍中开展系统的规章制度、gmp管理知识和岗位技能等方面的教育培训工作。要认真贯彻集团公司提出的以人为本的管理理念，通过行之有效的教育培训方式和切合实际的教育培训内容，真正将公司的各项管理知识和各专业岗位的业务技能灌输到员工的心目当中，变成员工自觉的行为规范和行为标准。为公司顺利通过gmp认证奠定坚实的人员素质基础。

第三，是要进一步强化服务市场的意识，提高市场保障工作的质量和效率，当好公司市场开拓的后勤。

第四，是要积极服从和服务于公司国家级高技术产业化示范项目工程实施的需要，加强与各金融部门的沟通与协调，加大融资工作的力度，保障公司基本运营资金的需要。

第五，是要加快花园工程的建设，争取使该项目早日竣工，发挥效益。

转眼之间，我们又将要踏上崭新的征程。新的一年，挑战和机遇并存，困难与希望同在。面对gmp认证和保持公司事业稳步发展的双重使命，我们肩上的责任更重，我们的信心也更强。我们一定要不折不扣地按照集团公司的总体部署，脚踏实地地强化内部管理，提高综合素质，以饱满的工作热情和顽强的拼搏精神，通过我们更加科学的管理和更加细致的工作，将公司的事业全面推向前进。全力打造出公司事业更加灿烂辉煌的明天!

>医药公司年终个人总结2

律回春晖渐，万象始更新。我们挥别成绩斐然的20，迎来了充满希望的20。

过去的一年，为诚全体员工紧紧围绕公司“打造最具实效的药品交易平台!对外构建三环价值链，对内构建利益共同体，全面实行效益管理”的战略目标，抓机遇、求发展;充分发扬“坚持不懈，决不放弃”的公司精神，发奋拼搏、顽强进取。大家团结一致、共同奋斗，确保了全年各项工作任务和管理目标的全面完成，各方面工作都取得了显著成绩。在此，我谨代表为诚医药公司，感谢各位同仁一年来的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献。

一份耕耘，一份收获。20年，我们用汗水换来了丰收，我们用拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。 这一年里，公司先后成功举办了为诚战略发布会、中国药店联盟采购论坛会议和第二届中药盟高峰论坛等重要会议。每次会议，我们都秉着精诚合作，金石为开的精神，积极努力，真诚相待，加强与终端门店的联系，夯实与上游厂家的合作，为公司战略目标的实现搭建了良好的沟通平台，为合作企业的互利共赢创造了有利的机会。

20年，是为诚发展史上具有重要意义的一年。在过去的一年里，为诚首创的药业营销新模式——中药盟，日趋成熟、不断发展壮大，已在全国开发了20多个省、200多个地区，合作门店达到26000多家，自主产品达到170多个，构建了20多个省级分盟和上万家联

盟伙伴的销售网络，为应对药品经营行列的竞争，奠定了坚实的基础。

面对取得的业绩，深感骄傲和自豪的同时极大地增强了我们对中药盟事业发展的信心。中药盟自20\_年成立伊始，始终坚持减少中间环节这一个大的单项，选择老中医药店和当地大药店，遵照一镇一点的合理布局方式，构建从药厂到为诚中药盟到药店的三环价值链，以此做大联合体的规模。今后，中药盟将继续以贴牌产品为主导，通过联采分销，降低成本，提供好的商品，好的价格，好的保护，确保药品质量稳定，建立健全运作体系，逐步形成全国战略发展长效机制，走出一条为诚医药集团特色的发展道路，为联合中国五万家药店，占据中国药店的八分之一市场，构建药品销售高速公路网而努力奋斗。

昨日的汗水带来今日的成功，今日的努力昭示明日的辉煌。展望20，我们面临新的机遇和挑战，希望大家继续努力，积极进取，开拓创新，以新的姿态、新的步伐，迎接挑战，一同谱写为诚新的篇章!

>医药公司年终个人总结3

一、销售情况

上半年整体纯销1900万，毛利润3000万。今年上半年各医院药品采购开始执行药品集中采购目录，我部门部分产品没在中标目录中流失，另外中标价格下降、部分产品取消医保及抗生素的几次调价对我部门的销售额造成一定的影响。

影响较大的品种是：中心医院和三院的品种流失大至影响全年销售有300万元;个别品种因医保影响医院流失影响销售100万;一院的品种上半年没能替换影响销售60万元/半年;再加上价格的调整、医保的影响及一些小品种的流失等等全年总体影响销售大至120万。

社区医院今年上半年的销量下滑比较严重，上半年整体销售仅100万，与去年同期相比下降了20%，下降主要原因一是原有产品流失等;二是在个别社区停药;三是社区医院开发不到位。

公司上半年新品的开发取得较好的成果，红霉素开发了10家医院;胶囊开发了12家医院;滴丸开发了3家医院;头孢开发了两家医院这些新品陆续在3月到5月之间进入医院。

新品陆续进入医院,需要一定的时间和费用的投入，目前上量较快的品种和医院有等，但是一些医院的一些品种上量较慢影响了新品的销售进度，其他品种和医院也在加大开发力度争取尽快上量。

综合几方面因素，上半年整体销售与去年同期的销售相比还是有较大幅度增长的。

利润指标方面：上半年毛利润大概有280万，由于上半年医院新品的陆续开发进药，前期投入的费用在今年核销，加之新品医院开发前期投入所需较大，对今年上半年的净利润指标带来一定的影响，但是通过对医院日常严格管理，避免无效投入和重复投入，另外对重点医院品种整合，统一固定了用药额度，从整体减少了浪费。

二、业务和管理工作

我从四月份接手工作，通过与业务人员及内务部门协调沟通，得到业务人员和其他部门相关人员的理解和支持主要做了如下工作：

1、重新制定了销售政策和销售指标，每季度制定销售指标，每季度进行绩效考核，保证业务人员最基本的收入，有效调动每个业务人员主动性和创造性。

2、根据情况对业务人员进行调整，更好的利用人力资源，避免浪费。

3、每月制定销售计划和开发上量计划，做到有的放矢。

4、重新制定考勤制度，不定期考查业务人员岗位情况。

5、注重推广，利用每周例会机会互相交流，讲体会、讲得失、探讨销售技巧、学习产品知识，细分目标市场、挖掘新卖点。

6、注重团队建设，让每个业务人员都能感受到团队的力量。

存在的问题和机会

品种在能否保留将严重影响下半年的销售指标。同时这样是否会给其他品种带来机会呢?今年基本药物的招标模式已经不可避免的影响到将来目前品种在社区的销售，有可能无法继续运作。那么如果能够找到招标有一定优势的独家医保的基本药物，市场容量、机会巨大，目前已有目标。

人员问题，目前个别业务人员无法完成较好的销售指标，需要如何调整和激发他们，如不行淘汰，引进新人。

三、下半年目标

销售目标：3000万;毛利润指标：400万

>医药公司年终个人总结4

在全国上下喜迎新春佳节之际，在天药公司创办7周年的前夕，公司召开了一年一度的总结大会，在此我代表公司董事会，向一年来为天药公司发展做出贡献的管理人员、科研人员、销售人员、生产一线的人员和行政后勤人员表示亲切的问候和诚挚的谢意!向大家道一声：你们辛苦了!

20年是天药的制度建设年，20年是天药的文化建设年，今年是天药的效益起步年。

回顾过去的一年，天药员工的精神面貌发生了巨大的变化，大家对公司的信心增强了，彼此之间的友情增进了，公司和谐的氛围形成了，在愉悦的心情中圆满地完成了各项工作任务。

一、年主要工作回顾

(一)科研工作开创新局面

年年是国家开展药品专项整治行动力度最大，涉及面最广的一年。针对全国药品秩序混乱，危及人民用药安全的情况，国家对新药研发、报批和生产制定了更加严格的规范，这无疑增加了我们的科研难度和成本，面对如此严峻的形势，现代公司和安评公司的管理层带领两个公司的全体员工，改善软硬件环境，调动员工的积极性，使科研工作步入了发展的新阶段。

1、现代公司通过新体制的成功运行，使研发工作开创了新局面。

首先，平台建设取得重大进展。年现代公司重点加强了纵向科研课题的申请和公共研发平台的建设工作。经多方协调努力，年年以现代公司为牵头单位，共获得国家部委及省市各种平台建设项目3个，即：吉林省中小企业发展局批准的《吉林省中小企业现代中药产业公共技术服务平台》，吉林省科技厅批准建设的《吉林省药效学及安全评价创新中心》，吉林省发改委批准建设的《吉林省中药研发工程研究中心》等。申报省、市各级课题和项目10多项，获得资助7项，直接获得各级政府资助累计达136万元。

各种研发平台和创新中心的确立，使现代公司在强手如林的竞争中脱颖而出，进一步确立了该公司在省内新药研发行业的领先地位。

其次，在横向课题较少，特别是中药和化学药市场不景气的情况下，现代公司不断拓宽视野，积极开创生物药、食品和保健食品研发及服务新领域，经过公司上下的不懈努力，全年共签定生物药研发服务合同36.5万元，食品和保健品研发合同25万元。

第三，强化技术转让过程的服务意识，以对待产品售后服务的态度对待已转让项目的后期工作。针对今年开展的注册药品现场核查和已转让品种的后续中试放大工作，现代公司投入了大量的`人力、物力和财力，与申请注册的企业一起认真准备，做了大量工作。一年中配合企业进行核查的品种有：《脑痛宁胶囊》、《心舒胶囊》、《珍菊降压片》、《胃康灵胶囊》、《神香苏合滴丸》、《润肠胶囊》等项目，由课题负责人带领有关科研人员，及时为注册企业在规定时间内完成了核查所需要技术资料;《皂荚通络胶囊》项目，圆满完成中试放大试验工作。科研人员克服了家庭负担重、孩子小，出差地水土不服等诸多困难，放弃了春节、五一节、中秋节等假期，长时间出差到相关企业，加班加点圆满完成了任务，他们以实际行动获得了被服务单位的好评，为转让项目早日实现产业化做出了贡献，更为今后公司研发项目转让打下了坚实的基础。

全新的体制释放出了巨大的能量，年年度，在现代公司管理团队和全体科研人员的共同努力下，共承担课题63项，其中自立和纵向课题21项，外协课题42项;申请发明专利6项;在各级核心学术刊物发表论文5篇。培养和指导硕士研究生6名、接受省内高校实习生12名，各方面工作都开创了新局面。全年实现销售收入216万元，回款291万元，实现利润9.6万元。

2、药物安全评价工作在规范中发展。

尽管在年底，国家食品药品监督管理局发布的“关于推进实施《药物非临床研究质量管理规范》的通知”中明确规定：自年年1月1日起，新药非临床安全性评价研究必须在经过glp认证，符合glp要求的实验室进行。否则，其药品注册申请将不予受理。“但药物安全评价市场总体情况并不乐观，由于国家药监局对新药研发的控制更加严格，年年上半年省内药物安全评价市场处于几乎停滞状态。面对如此严峻的形势，安评公司管理团队千方百计地在巩固老客户的基础上，开拓新市场。年年安评公司已成功开拓了湖北、广东、江苏、浙江以及深圳等国内市场和日本小林制药等国际市场，全年共签署合同13项，合同总金额362万元，全年回款344.05万元，实现利润亏损61.7万元。

为了迎接国家药监局药物glp现场复查，从年年下半年开始，安评公司严格按照glp的有关要求，对各种技术档案和操作规程进行规范化管理，新增sop18项，修改sop44项，废弃的sop1项;对各种硬件设施进行规范和改造，增设了屏障系统内客观记录系统、开放系统4间犬室送排风系统、开放系统的客观记录系统、实验室的冰箱报警系统、档案室的报警系统、第二发电机系统等硬件，他们主动向国内一些知名专家请教，经常加班加点，做到在学习中规范，在规范中发展。由于准备工作充分，各种软硬件规范齐备，安评公司成功通过了国家药监局专家组的现场复查，为安评公司未来的发展奠定了坚实的基础。

>医药公司年终个人总结5

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，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、作用及意义。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。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，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来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这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69万元。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，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，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。

年是个进步的一年，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非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，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，及时和纯销部与调拔部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒已(新乡一商业客户自身原因不慎破损)，诺华的善宁(安阳医院破损)，山地明针(库存破损)，雅培的思美泰，等等调换成功;特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以年总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

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！