# 跨越速运工作总结(精选43篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-03-10

*跨越速运工作总结120xx年7月某市运输公司机务段安全质量工作总结>一、所做具体工作：1、召开1次段安全质量例会，对上半年安全质量工作进行分析、总结，并落实下半年安全质量工作计划；2、召开周安全质量分析会4次，对阶段安全质量工作中存在问题进...*

**跨越速运工作总结1**

20xx年7月某市运输公司机务段安全质量工作总结

>一、所做具体工作：

1、召开1次段安全质量例会，对上半年安全质量工作进行分析、总结，并落实下半年安全质量工作计划；

2、召开周安全质量分析会4次，对阶段安全质量工作中存在问题进行分析，并制定应对措施加以改进、提高；

3、组织夜查4次、综合检查4次、夏季岗位着装专项检查2次、夏季防暑药品携带情况专项检查2次、设备安全质量专项检查1次、查看机车监控录像4次、进行监控分析4次，查处违章违纪1起，通报批评2人次，并对相关违规人员进行教育整改；

4、认真组织开展好乘务班组夏季安全生产劳动竞赛活动，认真落实活动各项要求；

5、结合夏季特点，日常加强对全段职工进行夏季安全生产知识培训学习，重点讲解夏季“七防”知识和夏季生产相关要求，并组织考试；

6、启动夏季安全生产应急救援预案，成立抢险小组，落实相关责任，要求相关人员休班期间保持电话畅通，突发情况下保证及时到位；

7、成立夏季为一线职工“送清凉”小组，督促相关人员按要求落实责任；

8、坚持在一线职工中开展每周二安全学习培训活动，引导一线乘务人员珍惜岗位、敬畏安全规章，落实岗位责任，保证安全生产；

9、传达公司关于“”、“”调车重伤害事故处理决定，要求全段职工从事故的惨痛教训中吸取经验，切实把好生产安全关；

10、组织职工认真完成公司安监科下发的“企业安全生产主体责任知识竞赛”试题；

11、按计划完成机车小修2台次、中检4台次，保证生产动力良好状态；

12、防止各类事故3起，排查安全隐患4起。

>二、存在问题及防控措施：

1、存2线D216信号机受附近灯光影响，不便于信号确认。

防控措施：要求乘务人员作业中严控速度、加强信号确认，并上报安监科联系处理。

2、个别机班作业标准执行不严格，存在侥幸违章现象。

**跨越速运工作总结2**

1、抓运输安全，这是生存的基本需要，也是发展的需要，更是完成生产任务的需要。在20xx年我们全队干部职工要加大运输现场管理力度，突出隐患排查整治，坚决杜绝各类运输事故。把隐患排查、专项整治更加规范化，对查出的问题严格进行整改，做到一个不放过，彻底整改原则。

2、必须保证三个工作面的轨道、绞车和安全设施的正常安装。

3、完善机轨合一巷的运输设施，主要包括阻车器，挡车栏及无极绳绞车的语音报警装置。

4、工作面的回收工作，要从新安装绞车提升支架，确保安全运输。

**跨越速运工作总结3**

临近年底了，我想大家都在为过年前的最后冲刺而忙碌，有些兄弟也快要踏上回家的征程啦！

在深圳待了将近快4年了，去年年初还是刚刚起步，从一开始的小小卡商，逐渐发展到现在的浩讯数码，这其中多亏了社区，论坛，淘宝里的各位社友兄弟朋友们，正是因为有您们的支持，我们才能慢慢地发展起来。

浩讯的今天，有您们的功劳。说实话，其实我在社区里真的比较少时间和大家沟通互动，一般都是内线或者电话联系的。这可能是我们的不足，在此还请各位社友兄弟多多见谅与包涵。我们会继续秉承产品质量和售后服务，打造安全便捷与物超所值的购物平台，在您得到称心商品的同时，留下开心的记忆。

xx这一年里，小店在各位社友、淘友的帮衬下，淘宝上线商品大概销售额将近100万，以实际数量也准。不喜欢夸大其词。正是这小小的数据，反映出社友、淘友对本店的支持与厚爱。

在这新春佳节来临之际，我代表浩讯数码工作室的全体同仁向所有关心和支持我们的朋友送上最真挚的祝福：祝愿大家新春快乐，合家团圆，万事如意！

我们会一如既往的为您提供更加完善和物美价廉的产品与优质的服务！

这一年来的工作表现：强化形象，提高自身素质。为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。自己的工作地规律就是“无规律”。

应该强化职能，做好服务工作。在工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。虽然人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

风风雨雨雨又是一年，xx年就这样快接近了尾声，新的xx年又在向我们招手，经过这一年忙碌的工作，使我有了太多的感触。

20xx 年， 是中国电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示， 仅前三季度， 我国电子商务整体交易规模已达到 5 万亿， 预计全年交易规模将达 7 万亿。

20\_ 年也是中国电子商务市场的开始转型的一年， 其中B2C 领域发展最为迅速， 京东、 凡客、 当当、 卓越等巨头的规模效应也更加的明显， 而中小电商企业的生存却更加的困难； 团购市场则是从“百团大战”， 进入寒冬期， 倒闭、 裁员大量出现。

不过， 热闹的中国电子商务背后， 却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、 低盈利现状的出现。

20xx 年的电子商务市场出现了 以下几种情况:

1、 传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、 国美等传统企业纷纷加大了 对电子商务领域的拓展力度。

不得不说， 现在“火爆” 的电商市场状况， 是绝大多数传统企业没有预料到的， 虽然他们错失了 主导电子商务市场的良好时机， 但是凭借他们自身丰厚的实力， 在未来的电商市场分一杯羹， 是没有任何问题的。

在即将到来的 20xx 年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

2、 电商企业业务扩张

过去的 20xx 年里京东、 凡客、 卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。

以起家于电子产品的京东来说， 其业务范围已经从电子产品， 拓展到图书、 服装、 鞋类、 箱包等等各种渠道， 各个领域， 其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售， 转向尝试销售各种产品。以服装类著名的凡客诚品， 也开始拓展到更多品类的商品销售。当当就跟不用说了 。不仅如此， 各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

3、 价格大战持续高涨

“便宜才是硬道理”， 现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。

无论是 B2C 还是 B2B、 C2C 领域， 也不管是垂直电商还是综合平台， 价格优势才是目 前确定其生存的最大优势。20xx 年电商领域的价格大战可谓是激烈异常， 但是即使到了 20xx 年这种趋势也还是无法避免的。

4、 中小企业及个人的经营更加困难

随着， 淘宝商城宣布涨价， 激烈的市场竞争， 导致了 电商市场运营成本的上升， 中小企业及个人的电子商务道路更加地难以前行。

各大电商巨头的融资的纷纷成功， 进一步增强了 他们的实力和市场竞争力， 越来越疯狂的价格战， 让资金本就紧张的中小型电商企业和个人企业根本就难以参与竞争， 处于越来越恶劣的境地中。

从中国电子商务发展趋势看， 20\_ 年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位， 首先必须做好产品和服务的质量， 其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题， 在以往的交易活动中已经有了 充分的体现。解决了 物流问题的企业， 必定能在未来的竞争中握有更大的优势。

未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域， 提高服务能力和质量， 并能够降低交易成本， 因此在获得更好利润的同时， 也能够给消费者带来可观的回报。

例如， 针对箱包行业实行专业运作的麦包包， 就取得了很大的成功。再如， 定位于服务家居行业的居品氏商城， 针对家居领域提供时尚、 有创意的专业家居用品服务， 其引领的行业规范性和先进性， 一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。

麦包包和居品氏等的出现， 正说明了 中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。相信中国未来的电子商务市场一定能够向着更加规范和良性的方向发展。

20xx年的路是更艰辛的，因为我们肩上的担子更重了，我们不能在靠以往的水平和力量来求发展，要实现新全年生产计划任务，我们必须有积极进取，敢于困难做斗争的献身精神，必须把运输安全质量标准化作为重点来抓，必须有强有力的管理机制，否则我们就会失去发展的空间。

**跨越速运工作总结4**

调和员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动; 另外，在部分领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相干的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，公道化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来说下一步重要应当在认真工作之余加强学习，不断进步本身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不容易的机会，扎扎实实做好每份工作。20xx年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来讲话。

“十四五”我市交通运输发展蓝图已经绘就，关键在于抓好落实。20\_年是中国^v^成立100周年，是加快建设交通强国和实施“十四五”规划的开局之年。新的一年，我们将坚持以^v^新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大和十九届二中、三中、四中、五中全会精神，深入贯彻^v^^v^出席深圳经济特区建立40周年庆祝大会和视察广东、深圳重要讲话、重要指示精神，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，全面落实中央经济工作会议、全国、全省交通运输工作会议精神和市委全会工作部署，坚持以问题为导向、以目标为导向，拉长长板、补齐短板，突出重点、担当奋进，深入构建现代化国际化一体化综合交通运输体系和高品质高效能高融合城市交通运行体系。

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。

我的工作岗位是商品运营规划专员。

实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结：

第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。

期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，现在能有条不紊地完成每个工作环节。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可;同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。

看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南\_\_新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

一、产品化

二、产品报价的灵活性

刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

3.论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

4.逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

模式创新助推行业安全。率先出台行政检查工作指引，“双随机、一公开”行政抽查实现行业全覆盖，在全国交通行业率先建立了以信用采集、惩戒、修复为基础的新型监管机制。建成“平安交通”体系，出台全国交通系统最为严格的十项顶格处罚措施，对涉事企业停办业务，对涉事驾驶员3年内禁止进入行业，实施顶格处罚案件168宗，始终保持行业监管高压态势。彻底解决深圳港危险货物作业场所历史遗留问题。行业生产安全事故宗数、死亡人数同比分别下降、，安全生产形势保持平稳。

法治创新促进行业稳定。擦亮“星期四记路仪”“淘宝式学车”等一批法治交通品牌，“公共大巴专营制度”入选特区40年法治建设创新案例。强化交通综合执法，紧盯机场、口岸、高铁站等重点区域，突出整治泥头车、道路路政等重点领域，年均查处案件3万多宗、连续5年居全省第一，执法人员年均办案量是全省的5倍以上、居全国第一，执法支队被评为“20\_年交通运输法治政府部门建设先进基层集体”。有力化解出租车改革、传统泥头车更新、小汽车调控、货拉拉等一系列信访维稳事件，信访量整体呈下降趋势。扫黑除恶专项斗争取得阶段性胜利，荣获“20\_年度全省扫黑除恶专项斗争先进单位”。

52.毫不松懈抓好行业常态化疫情防控，坚持“人”“物”同防，因时因势调整防控措施，完善防控指挥体系、政策体系、预案体系、力量体系、物资保障体系，积极配合^v^门做好从业人员新冠病毒疫苗接种。

53.坚决落实“外严防输入”防控措施，加强国际航班乘客、国际船舶船员、跨境货运司机等方面疫情防控，加大冷链运输环节疫情防控力度，做好一线作业人员个人防护。

54.坚决落实“内严防反弹”防控措施，按照分区分级防控指引，严格落实交通运输工具及场站消毒通风、人员防护、乘客测温和信息登记等要求，严防疫情通过交通运输环节传播扩散。

56.建成覆盖全局的信用数据信息监管平台，加快推进出租车、货运、驾培、维修、港口等领域信用评价管理制度建设，推广差别化信用结果应用，实施科学监管、精准监管。

57.推进全行业重点企业投保安全生产责任保险，督促企业签订年度安全生产承诺书，夯实企业主体责任。

58.排查整治“两客一危一货”、港口危险货物作业、交通工程建设等重点领域安全事故隐患，综合运用顶格处罚、两法衔接、公开曝光等手段，依法严惩安全生产违法违规行为。

59.全面推广大型货车安装驾驶行为主动防控智能监控系统、主动防撞装置，实现不良驾驶行为实时监控报警。推广设置“转弯危险区”警示带，减少大型车辆“内轮差”事故发生。

60.严格落实泥头车五条红线底线整治措施，对触碰红线底线的驾驶员及企业，从严从重处理，推动泥头车行业安全发展。

61.启动安全教育互动体验中心建设，大力开展生产安全事故典型案例警示教育，实施从业人员安全素质提升工程，线上培训20万人次以上。

62.严格交通综合执法，强化营运车辆GPS执法监管，拓展重点区域、重要领域视频执法，有效打击高铁站、机场等重点区域客运违法违规行为，严厉查处非法占道、开挖等路政违法行为。

我在这次的ERP沙盘模拟公司经营中是担任运营总监的职位，对于运营总监这个职位，我认为有几项非常重要的任务。一，即使准确采购原材料，不让生产线停产；二，准确计算下一年的产量，与营销总监沟通，打好下一年的广告；三，要有自己的核心竞争力，并且根据市场和其他公司的产品，制定本公司的新产品研发，开发新生产线。

首先，在采购原材料方面，先期我们的生产线没有太大变化，从第一年第一季度我们就上了一天全自动生产线，采购原材料比较简单，一直保持原料零库存，没有多余的占用现金。后期我们的生产线发生变化，而我对采购原材料没有做好计算，再加上我们对生产线上桶的位置出现争议，不能确定下一季度应采购的数量，导致我的采购一度混乱，甚至有采购不足，出现停产，不能按订单数量准时交货。及时准确采购原材料是确保生产线正常运转的关键，作为一名运营总监必须准确计算生产周期，不能发生混乱。虽然零库存能尽少的占用资金，但有时在计算错误或发生意外时，不能及时供应生产线，造成停产，所以，原料仓库应该有一定的库存，保持安全库存，以备不时只需。

其次，在计算产能方面，钱两年我都没有这个意识，打广告多花了很多冤枉钱，营销看着订单不敢选，让我也很纠结，从这点来说，运营和营销总监加强交流是很有必要的。看来计算产能是一个公司发展方向和计划下一年市场的前提，运营总监不能忽视这一点。

第三，由于我们刚开始只有两条全自动生产线和两条手工线，导致我们的`产品产量低，而我们的产品只有P1、P2两种，利润不高，竞争激励。这使我认识到一个公司在生产时，一定要有自己的主打产品，核心竞争力，把主要产品放在高端的生产线上，才能快速生产，扩大规模，降低单个商品的成本，在和销售时以便获得更多利润；并且能快速回收成本。除了掌握自己公司的产品情况外，还需要了解市场的需求和方向，既发挥自己的优势，有避开和强手的竞争，尤其是单纯的价格竞争，价格竞争在公司没有打持久战的实力时，公司会有很大的压力。

每个公司都是一个整体，各部分，各部门配合好是，整体能发挥比各部门单纯相加更高的水\*；而配合不好时，整体的运作就会出现问题。我和营销总监在打广告和产能方面出现分歧，后来我又采购原料发生错误，导致生产线停产，当年不能产出足够产品交货，为此我们争论很长时间，甚至差点发生争吵。其实这都是可以避免的，如果我们提前一起商量，做好规划，完全可以让公司更好更\*稳的发展，这就说明一个公司团队合作的重要性。

总体来说，这次经历的收获是非常丰富的，不管此次经营的结果如何，我都学到了很多东西对企业有了全新的看法，经营一个企业并不是我们想象的那么简单，而是非常复杂需要投入大量精力的一个过程，非常感谢老师给我们提供这个难得的机会，让我们亲自动手去体验，虽然过程很累，但是真的学到了很到东西。

——运营个人年终总结

20xx年春运自1月8日开始，2月16日结束，共计40天。在这40天里，普洱运输分公司全体管理人员，一线驾驶员在集团公司的领导下，按照“以人为本、安全第一、以客为主、优质服务”的春运指导思想。加强领导，制定工作方案，完善后勤保障，落实安全责任，消除安全隐患，提供优质运输服务。

**跨越速运工作总结5**

我值员工认真学习项目部下发的所有应急预案如《电缆着火预案》、《人员触电应急预案》等，并对每一项应急预案都进行了模拟。通过模拟演练让员工们了解事故应急处理和救援应以保护人生安全为第一目的，同时兼顾设备和环境的防护为原则，采取措施防止事故扩大。明确了应急小组的职责，让应急小组的每一个成员知道了当发生紧急事故时自己所要采取的正确行动和措施。有效预防人为误操作和习惯性违章现象的发生，努力提高事故处理水\*和防范意识。为应付今后突发事故积累了经验，同时发现了我们的不足，并加以改正。

**跨越速运工作总结6**

（一）、由于春运期间长时间疑冻，造成送电线路中断，我县大部分地方处于长时间停电状态。工作时间基本无电，道路交通和电路中断，信息闭塞。上级部门相关文件不能及时到位，导致一些工作未得到及时落实和开展。一些需要及时报送的资料和数据无法向上级部门报送。由于长时间停电，摄影和摄像器材无法使用，导致未收集到相关集体或个人先进事迹资料。

（二）、我所共有稽查车辆4辆，这4辆稽查车年限较长，车况极差，部分车辆存在故障无法修复，执法人员在工作中安全得不到保障，在这冰冻路滑特殊时间内更无法开展稽查活动。再次，道路疑冻严重，交通中断，车辆用油无法进入我县，车辆油料紧缺。请示政府，也只能限量供应。影响春运期间运政执法工作的正常开展。

（三）、到春运中期，气温逐步上升，道路凝冻得以缓解。根据毕地运管[20xx]安03号、毕地运管[20xx]安04号和黔交电发[20xx]1号文件要求。进一步搞好春运中、后期安全监督管理工作，保证我县春运工作能安全、圆满结束。20xx年2月16日我所组织有关人员对我县各运输企业、车站及二级维护企业开展春运安全突击检查。

经检查发现部分车辆二级维护超期，车辆技术条件达不到春运要求，通过调查核实，参加企业春运安全学习会议的从业人员未完全到位。未按期进行二级维护的车辆是因为：（1）、我县自1月13日以来，道路凝冻严重，很多车辆不能运行，多数时间处于停运状态。等级评定到期的车辆不能按期到毕节进行等级评定；

（2）、因我县长时间停电，二级维护检测线不能正常作业，不能及时对二级维护到期的车辆进行维护；

（3）、因大部分承包经营业户居住在边远乡镇，冰冻路滑，道路交通中断，导致部分从业人员不能按时参加春运安全学习。

针对以上存在着的问题，我处将在今后的工作中进一步强化各项管理和应急措施，加大行业监管力度，使我县道路旅运输事业有序、健康发展。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，在全所干部职工的共同努力下，我县二0xx年春运工作在安全、有序中圆满结束，接下去，我所将不断总结经验，一如既往的开展工作，为建设“平安纳雍”“和谐纳雍”贡献力量。

20xx年我在营业室担任电商运营主管，在这一年中，在支行的正确领导下，认真学习政治理论知识和金融法律法规，严格履行岗位职责和行使管理与监督职能，以贯彻落支行的各项工作为目标，强化管理，抓落实，在自己的岗位上，尽职尽责，力争尽善尽美，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的工作情况述职如下：

认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规。对上级行的会议和文件精神能理解透彻，并执行到位，今年总行各类业务新品种的推出，各项操作规程的重新修订实施、各种操作系统的上线运行如：xx银行存金通操作流程、集中监控管理系统、远程授权系统、bos系统、BOEING系统的上线、“三化三铁”工作的全面启动、

个人存款利率市场化项目的上线，人行机构信用代码证系统的上线等等。我营业室员工通过晨会、夕会业务学习制度，支行组织柜员集中业务学习和现场指导等方法，加班加点努力学习，使各柜员在较短的时间内全面掌握了各类业务，提高了自身的业务知识和技能，在面对对各类业务时都能熟练的应对。

二、认真贯彻和执行各项会计、出纳制度及操作规程

加强对会计工作的规范化管理，使之有章可循，有规可依。在日常工作中我加强了临柜业务的监督，要求柜员必须规范操作每一笔业务，每一个细节都必须按总行相关文件的规定操作，对于操作过程中碰到的各类问题必须及时提出，不得对业务随意操作。对于监督过程中发现的相关差错及时组织柜员学习，并及时整改。对于发生的差错事故及时整改，制定出相应的交换岗位职责，防止了各类差错隐患的再次发生。对挂失业务、联行业务、汇兑业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题。促进会计出纳工作基础规范化水平的提高，充分发挥内控的监督和规范作用，使我营业室内控工作做到制度化、规范化、标准化。

三、加大力度强化管理，全面推进运营工作的开展，确保各项内控工作上台阶

今年以来我营业室业务大幅度提高：全年业务量达到32万多笔，自助设备业务量达到19万多笔，加钞1亿4400万元。全年现金19亿6949万元，内部现金调拨4亿6354万元。开立对公账户30户，撤销对公账户16户，个人储蓄账户增加2698户。处理ATM长款17笔元，重要空白凭证使用16566份。我营业室人员少，业务量大，尤其许多员工岗位重新调整，对各自新岗位工作还不熟悉，各项内控工作又点多面广，使得我营业室内控工作压力巨大。但我营业室的全体员工们克服种种困难，加强业务学习，提高业务水平，剖析自我，查找不足，虚心请教，寻求良好的工作方式，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，提高工作效率，在工作中学习，在总结中提高，并通过合理的业务分工，缓解了我营业室的柜面压力，提升了我营业室柜员的业务技能，推动了柜面服务质量的全面提高。使我营业室内控制度得到了进一步完善，确保各项内控工作上台阶。

四、存在不足

1、自身学习抓的不紧，学得不深不透，忙于事务，疲于应付日常事务，前瞻性较为欠缺，创新不足。

2、岗位职责发挥的不够好，存有办事效率不高、工作措施不到位等现象。

3、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。针对以上不足，在新的一年里，本人在工作中认真加以改进和完善。自觉加强学习，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。逐步提高自己的理论水平和业务能力。

综观这一年的工作，按照电商运营主管委派制度管理办法的具体要求，较好地履行了岗位职责，强化了内部管理规范工作，使营业室的电商运营管理工作得到了进一步加强，会计工作质量得到了有效提高。以上个人工作述职，如有不妥当之处，恳请支行领导和同志们给予批评、指正，并加以监督。

我于20xx年xx月xx日加入公司，入职为一名电商运营专员，到今天终于完成了公司的考核，可以转正了。回顾在试用期里面的这两个半月的时间，自己努力学习，认真完成公司交代给我的工作任务，并且严格按照公司的规章来约束自己，所以虽然在刚刚进入岗位的时候出现了一些错误之外，后面都没有犯过任何的错误，得到了领导表扬。虽然我知道我就转正了，但是我心里清楚我离一名合格的运营专员还有相当大的一段路需要走，所以我要在这类总结下我这短时间的得与失，从而帮助自己在后面的工作中进步。

**跨越速运工作总结7**

1、努力提高项目盈利能力

xx年设定A类收费路段的全城启动及小街小巷纳入收费区域、物价局文件恢复及管理手段的流程化和标准化的工作目标。在项目管理上不断创新和探索，创新是公司的生命，在当前形式下，要在竞争激烈的市场站稳脚跟，保持竞争优势，创新是我们唯一的出路。要在项目运作模式、项目管理、风险防范等各方面进行创新，完善项目管理体系，提高项目的可操作性。

2、加强人才的培养力度

公司要加速建立和完善人才培养、引进和交流制度。以项目作为人才培养工作\*台，探索、建立公司人才培养机制。结合激励机制管理课题，探索人才激励方案。调整充实所属公司领导班子和公司部门负责人，坚持德才兼备的用人标准选好配好青年骨干。通过不同的手段和途径使公司青年员工尽快成长起来，逐步形成一支具备城市交通优化发展的专业人才队伍。

3、进一步规范公司内部管理

加强员工自身建设，进一步加强思想道德教育，学习意识教育、服务意识教育，不断提高员工的业务水\*及管理水\*，使公司成为一个懂专业做实事的集体。进一步加强制度建设，严格按照现代企业制度的要求规范经营管理，切实做到科学管理，依法办事，依规办事。进一步加强公司领导班子和员工队伍建设，努力打造一支团结务实、开拓创新、锐意进取、廉洁高效的管理团队。进一步加强作风建设，切实营造一种遵纪守法、吃苦耐劳、勇于拼搏的工作氛围。进一步加强目标管理考核体系建设，明确任务，落实责任，严格奖惩，真正建立一种奖勤罚懒、奋勇争先的竞争机制，激发全体员工的工作热情，形成团结一心，合力奋进的精神风貌。

4、未来发展方向

按照公司项目发展的战略、不断拓展探索项目的运营之路，将湖南悦泊智能泊车科技有限公司打造成为国内首屈一指的城市交通建设的综合性服务提供商，以先进管理模式和技术支撑的企业发展目标。湖南悦泊智能泊车科技有限公司将以城市占道停车收费管理咨询，城区停车场建设投资管理咨询，城市交通优化投资管理咨询三大主营业务为主线，立足区域优势和重大项目为湖南悦泊智能泊车科技有限公司运营模式。

20xx年，是\*电子商务市场的飞速发展的一年。仅进入xx其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第三，拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

——电商年终奖方案

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧！

一、课堂简述

六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

**跨越速运工作总结8**

时间如白驹过隙，转眼间有一年逝去。不管是任何工作，都有一个从不懂到懂，从陌生到熟悉的过程，当经历了这个过程，则是一大成长。回顾20xx年的工作，在公司领导的带领下，在各部门同事的通力协作下，仓储物流部经过了一年的努力，从人员的不稳定再到组织框架的重新修订，仓储物流部克服了各种困难，有条不紊的完成了各项工作任务。现在总结如下：

>一、本年度仓储物流工作情况

20xx年度仓储物流发货金额为人民币1800多万元，其中12月份的发货金额达到了255万多元，基本完成了公司的销售任务。

>二、工作中遇到的问题

仓储物流工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和不足。如接收货中的货物损坏及包装破损处理不及时;出库配送中的串货错发、交接不明、货物丢失;保管中安全防范不严，数据不实等都有发生。货物堆码不标准，进货计划性不强，导致货物库存量不足;库容存量超标压力;帐物对应数据不符;作业流程的不畅;部门协调不力;执行力不够等问题。主要有以下问题：

1、责任心不足。工作态度上的被动性，从而导致责任心不强，所以出现问题较多。如，发货中的数量短缺、串货错发、部门内部间的交接问题等。责任心的大小，源与责任感的高低，而责任感的高低，则取决于个人意识对企业文化(包括规章制度、绩效考核、竞争机制、奖罚标准、成本观念及自我管理等)的认知度。

2、与其他部门沟通不够，造成不必要的投诉偏多。如与客服部缺乏沟通，对有些门店紧不紧急、对产品质量的`要求等信息不清楚，造成不必要的投诉。与生产部沟通不足，导致有些库存紧张，有的库存过多。

3、物流运输产生的次品量偏高。虽然防护工作一直在做，运输产生次品率也有所降低，但是产生的次品还是较多，随之产生的理赔成本还是较高。

4、仓储意识及安全意思不够。如仓储环境卫生、平时整理、上下班大门不关、东西放至一楼打卡处没有封箱、手提袋裸露在箱外等等。进出安全及存放安全是仓储物流的首要目标。

>三、端正工作态度，提升优质服务水平

搞好优质服务是我公司的天职，能否优质服务事关企业的素质形象。我公司严格管理，确保优质服务，并不断提升优质服务水平。

1、20xx年随着企业做大做强，各企业单位装卸运输车辆需求日益增加，随时都有用车的可能，但我公司领导都是科学调配、精心指挥、千方百计满足了领导所有用车需求，保证了各企业单位的及时用车。

2、我公司所有出车的人员都是着装整齐、精神饱满、技术全面、态度良好。车辆都是车容整洁、车况良好，都能文明驾驶、谨慎开车，将货物安全送达目的地，确保企业满意。

3、班中班后，任何时候、任何情况下，我公司所有人员都是随叫随到，及时出车，无言无怨，任劳任怨，无条件服从命令和指挥，高质量圆满完成各企业单位的运输任务。热情、周到为企业单位。

4、为了保证用车安全、用车及时，出车前、归车后，驾驶人员都能认真检查和保养车辆，车辆始终保持车容整洁，车况良好，随时派车，随时出车，所派车辆都能提前到位，等待装货卸车。

5、我公司全体人员都是提前上岗，坚守岗位，随时听从队领导的指挥。20xx年上半年，我公司反馈不良意见为零，都得到了各企业单位的好评。

>四、明年工作展望

针对以上提到的问题和薄弱环节，20xx年对仓库工作计划及重心主要围绕“完善及优化仓库作业流程提高工作效率、完善库存提高数据准确、加强部门之间沟通提高发货效率及品质要求、落实仓库安全工作、提高团队精神”等几个方面开展工作。

1、完善及优化仓库作业流程提高工作效率：根据公司要求对仓储物流部工作手册进行重新修订，简化及优化工作流程，提高出货能力。

2、完善库存提高数据准确：针对库存数据加强自盘工作，改善及完善盘点流程，避免因盘点人员所导致的问题，落实盘点所出现的问题，进一步完善账目及出入库管理从根源解决问题。

3、加强部门之间沟通提高发货效率及品质：完善安全库存，提高发货能力及合理库存，与销售部加强沟通避免因发货产生投诉，加强与客服部沟通订单情况，提前了解订单数量，准备好库存，提高仓库发货能力。与生产部沟通优化库存、加快库存调转期，得到仓库良性发展。与销售部沟通做到对客户品质要求及包装要求，减少品质投诉及发货、包装出错等。

4、落实仓库安全工作：做好安全教育及上下班仓库安全，让每位员工每时每刻都有安全第一观念，防范于未然。

5、团队精神塑造：不定期组织人员户外活动或聚餐，从中取得了对员工的了解和合理沟通，得到了和谐及积极的工作气氛，增强员工由原被动改为主动关心仓库的工作并提出自己建议的积极性，提高个人的组织能力和沟通能力。

**跨越速运工作总结9**

经过又一年的物流管理工作，内心不禁感慨万千，回顾物流全年的工作历程，既有辛酸的汗水，也有进步的喜悦。过去的一年在公司各部门的配合支持及部门员工的共同努力下，顺利完成了全年的各项工作任务，现将我部门一年来的工作情况汇报如下。

一、配送

1、相比\_年18年我们公司销售在整个大环境不景气的情况下有所下滑，在配送这一块我们配送司机的薪水多少主要是取决配送的商品来计提成的。其实可以发现我们的司机不愿每天呆在家里，情愿多送货多做事来增加收入。

2、20\_年我在司机计算提成这一块要求收营员做好司机每天的配送单统计，做到货物配送单的合理安排，避免了以往司机大笔金额货物配送时抢单、抢送的局面，维护了司机之间共同利益和部门员工团结关系。

3、门店有时催送货比较急，货物量又比较少，路比较偏远，我们送货的原则是分线配送。有时候一个地方的货比较多，司机走几分钟后又报了一家货被叫回来，这样来回几下我们的司机也有脾气，这样既浪费人力又浪费物力。还有一种情况就是货不多比较偏、又要得急，我们部门又要考虑油耗、费用的问题。所以说物流部门需要门店的配合，尽量给顾客做好解释工作。

4、出货、装车司机按出库单对单对货核对，必须要求司机本人当面做好商品的二次核对。

5、加强与各部门的衔接沟通，有效发挥公司现有车辆人员优势，把一些比较急的、数量不多的小货尽量让客户顺路带走。

二、人员要求与管理

1、20\_年初公司给物流管理部的人员编制是8人，实际在岗人数一直没有达到要求。

2、由于人员的流动性大，一直以来是困扰部门工作开展的大问题。作为我部门员工的工作要求，虽然技术性不高。但作业强度大，体力要求比较高，也需要勤劳好学，做事责任心也要求高。自己必须要了解自己的下属，包括他的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、做到人尽其才，物尽其用。同时要关心自己的员工生活，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的支持。

三、车辆的管理

1、定期对配送司机进行车辆人生安全防范意识培训讲解，定期做好车辆内外清洁卫生。

2、严格控制部门内车辆费用，合理有效安排配送路线。

3、严格要求配送员填写出车记录：如出车时间、行程、地点、事由、驾驶人签名，做到有出车就必有出车记录，做到保存全年的出车记录表。

4、对全年车辆的费用使用情况做表格化存档：如车辆维修零件费用、保养、加油的时间、行驶公里数都有记录，做到部门内有数据可查，明确保养周期、时间。

5、坚持秉承小问题自己动手解决、大问题送修自己买维修配件的原则，节约控制部门车辆费用。

四、工作回顾与展望

1、20\_年不知不觉在指尖慢慢逝去，20\_年迎面而来。回想过去，展望未来!有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。

2、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。

**跨越速运工作总结10**

为认真贯彻交通局《“安全生产隐患大排查大治理专项行动”方案》精神，全面落实公司的安全生产责任制，加强对企业安全生产工作的统一领导和对安全隐患的排查治理，切实提高公司的安全生产工作水平，公司做了大量面细致的工作。

一是加强旅客运输安全整治工作，在治理专项行动期间，公司集中安全管理人员，对所有的营运客车进行了集中检查，对发现存在不安全因素的10余台车进行马上停运，立即检修的措施，加强路检路查工作。上路检查超员超速疲劳驾驶等违规行为，对发现超速的3台车当场给予批评教育，并对车辆灭火器进行一次全面检查，大降低事故的发生率。

二是加强了对公司各部门的消防安全工作。公司在专项治理行动工作期间对厂区、车库、门市房、长途客运站等场所进行逐一检查，重点检查了安全通道是否畅通，消防设施是否完好，切实提高了公司防御火灾的能力。

三是召开安全生产会议，开展教育培训工作，针对公司部门多、车辆和司乘人员多，存在较大的安全隐的情况，公司连续召开了2次安全会议，对其进行了一次全面的安全生产教育，贯彻落实专项治理行动工作精神及要求，并要求职工积极开展自检自查活动，大大提高也司乘人员的安全防范意识。

四是加大宣传工作力度，营造安全生产氛围，为职工树立牢固的安全观念，公司借专项治理活动之际进行声搪浩大的宣传活动，张贴标语，并悬挂警示条幅等，以提高职工安全生产意识，使其从中受到启迪。

功夫不负有心人，通进开展专项治理行动，公司积极开展了各项安全生产检查，并对安全隐患进行了整改，大降低了事故的发生率，使公司的安全生产工作又迈上了一个新台阶。

**跨越速运工作总结11**

（一）考评由综合部依据《公司人员考勤表》、《先驰投资员工手册》得出考评结果上报董事会。

（二）奖金分配以转正后员工工作时限标准进行核算，奖励分配原则如下： 工作时限年终奖金

3个月≤ X一、强化政治理论学习

我们在认真抓好政治学习和教诲活动的同时,还针对公司员工头脑中存在的详细问题,开展了确切有效的头脑政治事情。面对员工队伍中呈现的不稳固偏向和苗头,公司司理班子、党支部向导认真阐发、岑寂思索,屡次开会研讨探索解决这些问题的措施,并向团体公司向导及时报告请示了情况。经过开展确切有效的头脑事情,为公司发展营造了一个康健、稳固、和谐的内部情况,也为全面完成本年的各项消费任务打下了强有力的头脑底子和群众底子。

>三、搞好企业文化建设

六月份重要的事情是落实空调送清冷的活动,在活动范畴的车辆正好是零九年一月一日至一零年一月九日的车辆。我站经过统计维修记载对车辆举行办事。由于我公司车辆普遍去了河北的迁安和曹妃店新首钢。而我们办事站的基地在北京远程的跟踪办事很有困难。正在请求在河北迁安及河北曹妃店建自保站。

用户对中国重汽产品的真实意见

用户反应,曩昔的车辆司机可以任意开,车辆出了妨碍可以自己解决,现在不可了,很大部分司机上车要很永劫间才能适应新车,车辆出了妨碍手足无措。晓得了问题又没有配件,而且不克不及一下就晓得配件在哪。重要是司机一样平常都看不到使用阐明,而保修卡都在车主有单元车队长手里保管着。对付新车的相识只能在驾驶车辆后得到积聚和习惯。

对分公司办事及中心库职员的要求:

希望分公司向导可以或许相识地区内各办事站的特点,并创造一些条件给各办事站一个相互学习相互共同的机会,在修理遇到问题时能在办事司理的引导下,各办事站共同,能省时省力一起解决用户的问题;能常巡察一下各办事站的事情,现场处理一些突发变乱。可以或许把我站的一些无法彻底解决的问题解决一下。例如:针对炎天有一批车水温高无法清除。

**跨越速运工作总结14**

（一）踏实工作，认真学习，做好本职工作。本人至20xx年7月份入职后，一直坚持“踏踏实实做事，本本分分做人”的原则，培训期间得到领导的肯定，并有幸与20xx年9月23日调至榆济项目部生产准备部工作。在生产准备部工作期间，本人主要负责操作规程和维修保养手册的编制工作，在领导的带领下，克服基础材料不全的困难，积极学习和借鉴川气东送管道的先进经验，大胆创新，编制完成了《电气操作维护手册》、《阀门操作维护保养手册》等共计8册。在20xx年下半年，由于管道建设、试投产到了关键时期，部门人员分布较散，本人负责起了部门在项目部的相关事务，期间恰逢部门组织的3次踏线工作，费用需在项目部进行处理；在领导的指导下，通过踏线期间与踏线带队人员很好的结合，较好、较快的对费用进行了处理，为踏线工作的顺利进行提供了资金基础。

（二）迅速适应新角色，办理好公司合同签订及结算工作。

（1）处理部门后续工作，办理公司标志牌合同签订工作。20xx年8月底，生产准备部撤销后，本人被暂时安排留驻项目部处理工作，这期间本人对部门竣工资料进行了整理、整合并上交项目部，对部门固定资产进行了统计和上交。此时恰逢公司场站标志牌工作开展时期，通过与3个管理处标志牌制作相关负责人的联系，制作好了3份合同签订相关手续；后由于《标准化建设与制度化管理》中对相关标牌材质等问题进行了修改，经领导同意，又与三个管理处相关负责人进行了沟通，并根据实际情况，对合同报价进行了修改，并对合同进行了及时签订，确保了标志牌工作的顺利开展。截止到20xx年底，3个管理处标志牌制作合同均已办理完成合同履行结算工作。

（2）签订操作人员培训协议，办理相关合同结算。20xx年新招两批操作人员在西南石油大学和中石油场站进行培训前期，本人负责办理西南石油大学的培训、住宿协议的签订工作，并办理了相关合同的履行结算工作。

（3）办理阀门维护保养合同签订及投产保运合同履行结算。由于公司阀门维护保养合同需在项目部进行签订，正值管道试投产时期，项目部领导经常出差在外，通过与相关领导的及时汇报，合同及时得到了签订，并与12月底通过濮阳中石集团的配合，办理完成了相关合同履行结算工作。与中国石油天然气管道局管道投产运行公司签订的900万元投产试运技术服务合同需在项目部办理履行结算，由于项目部财务结算日期日益临近，通过领导的沟通，在中石油管道投产运行公司相关人员携带相关手续到项目部后，帮助其及时办理完成履行结算手续。

（4）帮助办理物资采购合同签订、结算手续及车辆付款工作。由于公司部份物资采购合同需在项目部办理相关合同签订工作，根据公司领导指示，帮助公司物资人员加紧办理相关合同在项目部的签订工作，共签订合同20多份，并在项目部20xx年财务结算前配合公司物资人员连续加班办理完成所有前期物资采购合同的履行结算工作。特别是财务结算前期，公司采购的江铃厢式货车、随车吊及丰田普拉多等车辆相继到货，通过领导沟通，采取打请示、先发票扫描件办理后用发票替代等方法，办理完成了相关3种车辆的结算、付款工作。

（三）处理20xx年新招操作人员培训费用，按时完成领导安排任务。操作人员在西南石油大学、中石油场站及川气东送管道培训期间，负责处理培训人员产生的相关住宿、车票费用的报销，在川气东送培训期间，由于各培训场站情况不同，根据实际情况对操作人员住宿费用进行了不定期分批处理，确保了操作人员培训期间能够有足够的流动资金。

（四）日夜兼程，及时沟通，确保投产相关费用及时得到处理。管道试投产期间公司投产相关费用需在项目部进行报销，尤其是投产指挥部，是管道投产期间的“大脑中枢”，流动资金的充足是工作开展的重要基础之一。根据领导指示，及时处理投产费用是此时自己工作的重点，由于榆林首站压缩机安装时期，项目部领导一直在榆林指挥作战，为及时完成任务，在太原办理完相关领导签字手续后，直接坐车赶赴榆林，当晚领导签字后第二天一早折回，遇到问题及时跟领导进行汇报，尽可能快的将投产费用进行处理。在公司领导的正确指导和项目部财务部门的大力支持下，较为顺利的完成了此项工作。

（五）抢时间、拼速度，及时输送冰堵用化工原料。管道投产期间遭遇冰堵险情，公司上下都在一线奋战，自己十分想投入到一线去，但服从公司安排是我们的天职，恰好接到上级领导安排，要从太原市往汾阳站输送化工原料乙二醇。接到通知后我马上赶到采购乙二醇单位，找车将货物装车后立即赶往汾阳站。在确保人员、行车安全的前提下，尽可能快的将乙二醇送至汾阳站并进行卸货，随后凌晨一点赶回至太原，第二天继续装车往汾阳站输送乙二醇，凌晨回到太原；同时协调卖家联系货运公司，将2吨乙二醇装车送至榆林首站。这期间，分别向汾阳站输送乙二醇共计7吨，榆林首站共计2吨。

**跨越速运工作总结15**

配合公司各种宣传资料，如产品手册、宣传手册、实用手册，四折页、单页等资料的文案撰写，及时与外包供应商沟通、协调。

一年来，我充分利用公司总部联系上下、沟通左右、汇集八方的优势，收集

各方讯息，并撰写及准确地编报和反馈到各种媒体渠道，起到了良好的宣传作用。

积极参与公司“\*”召开，编写主持文案，组织大会策划，以起到保障单位重要工作和重大活动的顺利开展的作用，并做好反馈、记录工作。

20xx年是发展的一年，也是艰苦奋斗的一年，自己在工作上还有不足之处，一是工作人手欠缺，导致工作层面停留在日常性事务工作上，而主动参谋、调查研究、创新思维上投入的时间和精力比较少；二是工作的细节落实、整体规划还不够到位，工作效率与理想节奏还有一定落差。

xx年对于公司、对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力，迎头赶上。不管在哪个工作岗位，做什么工作，态度和心态很重要，从容的面对挑战，才能更好的处理和解决面对的问题，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

xxxx年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示，仅进入斯凯莱特其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可 能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第三做拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的计划还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做。把原本潜在客户慢慢都转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话:看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

前三季度，我国电子商务整体交易规模已达到5万亿，预计全年交易规模将达7万亿。xx年也是中国电子商务市场的开始转型的一年，其中b2c领域发展最为迅速，京东、凡客、当当、卓越等巨头的规模效应也更加的明显，而中小电商企业的生存却更加的困难；团购市场则是从“百团大战”，进入寒冬期，倒闭、裁员大量出现。不过，热闹的中国电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的出现。xx年的电子商务市场出现了以下几种情况:

1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在“火爆”的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身丰厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的xx年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

2、电商企业业务扩张

过去的xx年里京东、凡客、卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类著名的凡客诚品，也开始拓展到更多品类的商品销售。当当就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

3、价格大战持续高涨

“便宜才是硬道理”，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是b2c还是b2b、c2c领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的最大优势。xx年电商领域的价格大战可谓是激烈异常，但是即使到了xxxx年这种趋势也还是无法避免的。

4、中小企业及个人的经营更加困难

随着，淘宝商城宣布涨价，激烈的市场竞争，导致了电商市场运营成本的上升，中小企业及个人的电子商务道路更加地难以前行。各大电商巨头的融资的纷纷成功，进一步增强了他们的实力和市场竞争力，越来越疯狂的价格战，让资金本就紧张的中小型电商企业和个人企业根本就难以参与竞争，处于越来越恶劣的境地中。

从中国电子商务发展趋势看，xx年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

相信中国未来的电子商务市场一定能够向着更加规范和良性的方向发展。

您好！ 非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会， 对此， 感到无比的荣幸。

本人 xxx， 毕业于 xxxx 大学， 所学专业为 xxxx， 于 XX 年 x 月 x 日开始在电商部工作， 目前职位为电商运营。 进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。 工作以来， 在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力， 无论是思想上、 学习上还是工作上， 都取得了长足的发展和巨大的收获。 在这段的工作学习中， 对公司有了一个比较完整的认识； 对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。 在熟悉工作的过程中， 我也慢慢领会了公司诚信、 勤奋、 求实、 创新的核心价值观， 为公司的稳步发展增添新的活力。 下面就是我对自己的工作表现的总结。

工作上， 我的主要岗位是电商运营。 在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。 在本职工作做好之外， 在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中， 配合数据专员， 利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格， 总结了相关数据； 归纳了行业在电商领域(淘宝) 的热销产品， 并且结合自身产品， 对标题进行第四次标题优化； 在京东平台上， 对产品进行了导入等等。 作为售前客服， 要做到以客户为先， 尽量满足客户的要求。 在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间， 严格要求自己， 刻苦钻研业务， 就是凭着这样一种坚定的信念， 争当行家里手。 为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

2、 树立全局观， 加强兼容性发展。 电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关， 客户服务工作也与部门内策划、 运营、 推广等等分不开， 所以在做好本职工作的同时， 个人需要加强各方面信息的涉猎， 对各个职责岗位有所了解， 加强沟通， 互相进步。

3、 危机公关和关键点控制。 尤其在活动期间工作内容增加， 许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。 客服事务中的应变、 处理是最直接最有效解决方法， 所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率； 历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、 危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

半年时间里， 公司氛围、 人文气息、 工作状态都深深吸引着我， 崭新的一年相信我会与 xxx 共同成长！

交通品质点亮城市新面貌。坚持常态化“行走深圳”，以“绣花”功夫提升设施品质，创建精品示范路28条，刷新桥梁700余座，完成90个片区交通微循环改造，更换新型防沉降井盖31382个，拆除梅林关等15个关口及24个耕作口，全市道路综合完好率达97%,道路景观环境焕然一新，交通设施管理水平位居全国前列。龙大、南光、盐坝、盐排、清平二期、东部过境等高速公路免费通行，形成全市货运交通组织“东进东出、西进西出”格局。通过“短平快、微创新”等手段，打通断头路138条，完成侨香-深云路口等一批拥堵节点治理，率先设置“借道左转”路口及多乘员车道，实施深圳湾口岸、第三人民医院等民生场所交通改善。向原特区外推广实施路边停车管理，新增宜停车泊位约8800个，道路停车秩序进一步规范。

今年我县根据省、地、县有关部门提出的关于二0xx年春运安全工作相关文件精神，坚持“保畅通、促安全、浓氛围”的方针，在地区运管处的指导下和纳雍县春运办的领导下，严格按照本部门职责，精心部署、合理安排、认真开展工作，使我县春运工作圆满结束。现将我县二0xx年春运工作总结如下：

**跨越速运工作总结16**

物流部在公司章程的指导下，在公司领导班子的带领下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理责任，较好的完成了全年各项工作任务，我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在考虑需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的情况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

一、运输主要工作如下：

1、运输战略：建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服务水平，确定了以下几种配送方式：

(1)与四通物流公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

(2)针对原材料的运输，我们选择铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜;第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题;综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

(3)针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输;若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

(4)针对生产设备，我们只有通过谈判，获得折扣，节省支出。

2、仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

(1)针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

(2)针对半成品，我们则选择外包给第三方物流公司操作，这样可以节省成本。

3、付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

二、运输方案分析总结

在第八年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差，而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输情况，减低了运输费用，第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

三、仓储方案：

1、针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就可以节省仓库空间，节省仓储费用。

2、针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户保持紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

3、针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选择外包给第三方物流公司操作，既可以节省管理费用，又可以保证及时供应，这样就可大大节省成本。

四、仓储方案分析总结

1、原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成多余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

2、在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面可以保证库存占用减少，另一方面，可以通过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

3、在半成品方面，实际支出是比计划支出少了343元，减少幅度有2%，虽然表面看起来不会很多，但实际是减少了一部分支出，对公司就会有很大的贡献了。费用支出减少的原因有，首先，我们与第三方物流公司结成良好的合作关系，以保证价格最低，质量;其次，我们的存储量比较大，一次性签署一年的合同，以获得批量折扣;再次，尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

总结第十年的工作，我们也有许多不足之处：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对税金计算，商业折扣的相关规定，现金折扣是否计入增值税的应税范围的知识都不是很清晰，在这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。其中产品缺货问题时有发生，物流公司货物中途遗失等问题仍不时阻碍公司的飞速发展，工程分包还在起步阶段，外部物流公司只有1家，处于垄断地位，有些价格高，却无法议价。

配合支持公司所有部门，积极主动的完善企业的运输仓储方案，是我们物流部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。为夸克的客户提供更完善的服务。

**跨越速运工作总结17**

1、交通安全方面。

安全工作是我队重中之重的工作，可以说：没有安全就没有一切，丧失安全就会丧失一切，一百减一等于零。我队全年自始自终狠抓安全管理，时时事事严加防范，确保万无一失。

⑴队领导为了车队的安全，成年累月忙碌工作，没有节假日，没有星期天，以身作则、率先垂范、靠前管理、精心指挥，妥善安排车辆，合理安排出车人员，认真解决司机的后顾之忧，使司机出车愉快，行车平安。

⑵我队人员都牢固树立了安全行车意识，把安全熔化在血液中，落实在行车上，出车前都能自觉检查和保养车辆，确保车辆完好；行驶中，都能自觉依法行车，遵章行车，确保行车安全，确保安全行车已成为全体司机的出发点和落脚点，由于司机牢固树立了安全行车理念，确保了我队长治久安和再铸辉煌。（1）（2）（3）（4）

⑶为了安全，我队全年狠抓安全教育，狠抓安全管理。每周星期五，都要召开全队安全例会，全面总结一周的安全工作，为下周的安全提出具体要求。每10天我队都要进行车辆安全大检查，消除事故隐患，促进安全工作。每天队领导都要进行现场监督和现场管理，发现问题及时改进。为了安全，队领导白天上班，晚上还得值班。每天24小时监督和管理安全工作和保证突发事件的及时用车。为了安全，我队狠抓安全文化建设，安全板报经常换，安全横幅，随时可见，大幅安全警示图象在会议室张贴。为了安全，我队开展了长期的安全竞赛活动，好的要表扬，超速罚款要曝光。经常不断的组织职工观看事故警示录象，分析事故原因，吸取血的教训，敲响安全警钟。为了安全，我队年初，领导和每位职工签定了全年安全责任书，并进行了全年安全抵押金。我队还多次进行职工安全培训和技术比武，充实完善了安全制度和考核奖惩办法。在十月份我队还开展了百日安全无事故竞赛活动，人人都写下了决战四季度安全保证书。由于我队严格管理确保了全队全年交通安全无事故。

2、消防工作方面。

消防工作也是我队重中之重的工作，预防火灾，刻不容缓，消防责任重于泰山。我队高度重视，严加防范，时时事事严格把关。门卫要坚守工作岗位，严禁外单位人员和车辆进入库内，严禁易燃易爆物品带入库内。不符合消防安全标准的车辆严禁进入库内，消防通道要畅通，库内一切设施要齐全有效。严禁在库内明火作业，库内所有车辆要按位停车，库内地面要干净整洁。每天门卫要向队领导汇报消防情况，每天队里的消防领导成员都要全面检查库内消防情况，并认真做好记录。队领导每天都要进入库内检查和监督消防的落实情况，并有的放失的做好消防工作的管理工作。我队消防机构健全有力，我队的消防制度齐全有效，我队的消防预案组织落实到位，并进行了消防知识的学习和竞赛活动，进行了预防火灾突发事件的大演炼。由于我队严格消防管理，我队多年来消防事故为零，多年来都受到消防管理部门的好评。

3、车辆的管理方面。

⑴我队出车归来的车辆，必须按时归队，必须按车位停车，严禁在外乱停乱放。

⑵夜间无论什么时间，执行任务回来的车辆，都要在车库停放。严禁私自在家或在外停放。一旦发现，严格处理，造成后果自己负责。

⑶每天门卫要把库内所有车辆统计清楚，要把长途在外的车辆统计清楚，每天都要把所登记的情况向队长如实汇报，登记表由队长签字。

⑷在外长途的车辆，要把车保管好、使用好，车辆的安全情况每天要打电话向队里汇报。

⑸严禁私自跑车，严禁私自绕道办私事，一旦发现，严格处理，造成后果要自己负责。

⑹因自己的原因造成车辆的早期损坏和丢失，自己要完全负责，还要对其进行严格处理。

由于我队严格的车辆管理，确保了车辆的安全，取得了良好的效果。

4、车辆保养管理方面。

XX年，我队全体人员每天都能认真的检查和保养车辆、不怕辛苦、尽心尽责、爱车如命、相互竞争，确保了车况良好，确保了车容车貌良好，延长了车辆的使用寿命，满足了领导及时用车需求，车队所有的车辆都像新车一样。每次车队对全队车辆大检查，合格率都是百分之百。

**跨越速运工作总结18**

（一）完成固定资产盘点收尾工作。

固定资产线上管理是无纸化办公的重要部分，随着c6系统的日渐完善，固定资产线上管理也进入到最后阶段。我们在公司固定资产盘点、登记的基础上，对四个农产品门店的资产进行了清点、盘查，登记造册，录入c6系统，并贴上资产标签，对资产管理实行责任到部门、责任到人。此次固定资产盘点，共录入系统记录539条，包括电脑69条，空调31条，办公桌114条，办公椅521条，电视机10条，文件柜64条，待后续盘点记录全部录入后，固定资产管理可全部实现线上领用、归还、置换、报废等。

2、调整c6\*台流程设置，更改因人员变动引起的流程错误；重新检查、更正并简化流程，使c6达到最优化。

3、完成固定资产盘点，同时入录到c6\*台，建立电子资产库。

本人自加入到xx，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好运营管理工作，充分利用xx这一\*台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

**跨越速运工作总结19**

为贯彻“生命至上、安全发展”的安全生产方针，全面落实相关法律法规，夯实公司的安全生产管理基础，全面提升公司安全管理水平，8月6日早上，我公司召开暨下半年度安全生产工作安排会议，在公司五楼会议室召开。

>首先由XX汇报20xx年上半年安全工作，并对下半年工作提出一下几点：

1、组织驾驶员做一次全面体检；

2、在公司醒目出做一个工作宣传栏，对本月违规、违章行为进行通报；

3、下半年组织3次以上驾驶员职业道德教育培训会，关于预防重特大交通事故典型案例，包括本单位安全事故典型讲解、分析；

4、从本月开始每半个月，对出现违章、违规现象进行汇总、分析并处理。

随后，各管理人员依次汇报工作情况及下半工作打算。

>最后，公司经理XX对本次会议作总结并对下半年安全生产工作进行了安排：

1、继续抓好司乘人员安全教育培训工作，重点从司乘人员的职业道德、安全行车、事前预防入手；

2、积极做好高温、汛期以及恶劣天气的保障工作；

3、充分发挥各路段负责人的作用，切实对自己所分管的路段负责，同时在今后的管理中不同的创新管理方式和手段；

4、制定管理人员月、年考核制度；

5、做好驾驶员亲情教育工作，开通驾驶员家属微信群；

6、加强人、车、路的管理，规范加班车辆；

7、制定动态监控瞬间超速次数台账，并对数据进行分析、处理。

8、继续推进完善安全风险分级管控和隐患排查治理双重预防工作机制。

**跨越速运工作总结20**

根据我县今年春运工作面临着的实际情况，坚持有人办事、办成事、能办事的原则。春运前我所成立了以所长为组长，副所长为副组长，相关室（队）负责人和各客运企业负责人为成员的春运安全工作领导小组，任务明确、责任落实到人。

根据各自分工，各施其职，各负其责。有条不紊的开展工作。制定了切实可行的工作措施和凝冻天气道路运输可能发生的突发事件应急预案。同时加大对春运工作的宣传力度，在车站和客源集散地张贴标语，向旅客发放传单，营造良好的春运氛围。公布投诉、举报电话，设立举报箱，根据春运工作的特点，向社会公布值班人员和电话。使我县二0xx年春运工作正常启动，并在安全、有序中进行。

**跨越速运工作总结21**

回顾xx年年走过的历程，不禁感概万千。展望未来，在年的工作中，物流部将继往开来全体员工围绕着公司的发展。以“中国名牌产品”称号的获得为契机，努力奋斗，强化管理、深化改革、增创效益应做好以下几点方面工作：

一、继续提高员工素质：我部门坚持组织学习《机动车驾驶员安全教育辅导》、《岗位培训》教材，使广大驾驶员热爱本职工作，在本职上精益上求精。提倡行车讲究语言美，礼让三先风格高的思想品质。

二、加强部门服务水平：为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户达到双赢的目的，我部门极积走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

三、不断完善管理制度：由于以往物流部缺乏系统的规章制度，造成管理工作存在漏洞，对此部门根据岗位具体情况，先后制定了《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，本部从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

四、加快管理岗位建设：目前部门各岗人员54人，其中后勤人员9人，驾驶员

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！