# 物流站主管工作总结(通用17篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-03-10

*物流站主管工作总结1我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫xx-x，今年27岁，大专文化，物业管理\*，考取了物业经理上岗\*。三年来在从事物业管理工作岗位上，从事了物业管理各岗位工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里...*

**物流站主管工作总结1**

我非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫xx-x，今年27岁，大专文化，物业管理\*，考取了物业经理上岗\*。三年来在从事物业管理工作岗位上，从事了物业管理各岗位工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘客服主管一职。物业服务具有\*\*、广泛\*、从属\*、服务\*和琐碎\*等特点，从委派客服主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨\*。刚才参加竟聘演讲的同志，都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：

一是有较为扎实的\*知识。自青干院毕业参加工作以来，

**物流站主管工作总结2**

时光荏苒，20xx的很快就要过去，一年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，内心不禁感慨万千。现在做一份物流经理半年来汇报自己的工作。

我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如冰山一角，公司好比一艘航行在大海中的油轮。冰山露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的冰山直接影响到油轮的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业和资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

我部门的工作重点是明确采购的工作内容：一是适时适量保证供应；二是保证货物质量；三是费用最省；四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

工程分包队伍需要不断增加，让施工队伍也加入到我们的技术培训中来，不断提高专业施工技术水平。工程项目采用多家投标报价、公平竞争、降低工程分包成本。

存在的不足：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。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。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术能力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

物流成本是大家不太注意的一个隐形成本，往往被忽略不计，其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长，影响售后服务。

从一年工作中积累经验，总结优缺点，飞翔的翅膀一路的辛勤劳动走到今天，明天依旧努力，相信明天将有更灿烂的笑容。

**物流站主管工作总结3**

20\_\_年，\_\_物流营运中心在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态;积极扩大业务规模;精心寻求新产业突破;有效执行项目绩效奖励制度;切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将20\_\_年度工作总结以及工作打算报告如下：

一、主要业绩指标完成情况

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润化，实现收入1214535、28元，同比增长50、99%，完成总进度的51、68%，实现利润2、1万元，完成利润目标的52、5%;圆满完成了\_\_公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

二、主要工作开展情况

1、稳步发展现营业务

\_\_项目完成收入432076、9元，占总收入的35、58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市\_\_公司\_\_物流中心就\_\_至\_\_\_\_配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，\_\_零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

\_\_收入777837、38元，占总收入的64、04%;\_\_营业部收入2896元;\_\_营业部收入1725元。度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户;动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等大客户。由公司内部员工发展的有\_\_、\_\_等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和\_\_钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到\_\_公司在业务上指导。

4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在\_\_地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过\_\_地理优势(接壤\_，\_，\_)，发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅\_\_对外贸易。

三、下一步工作打算

认真贯彻\_\_公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

物流公司工作个人总结

**物流站主管工作总结4**

由一位物流主管写的工作总结，在写总结的时候请您对此进行参考：

【——物流主管工作总结】

公司领导：

你好！

时光荏苒，我来公司有10个月了，回首过去10个月，经过又接近一年的物流部门工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自己在物流方面的能力也得到了锻炼与提高。

一、主要工作内容：负责公司海关系统的\*作，公司办公网络的维护、公司后台服务器的维护，协助软件公司对当前系统改造

部门工作宗旨：团结合作积极配合支持前台热情工作

物流部工作重要\*：我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，物流、仓储，已成为公司成本管理的重要一部份，

办公网络的重要\*：提到办公网络对于企业来讲非常重要,我们时常提到的办公无纸化,办公自动化,办公网络化,都是这个意思,办公网络最终的目的就是为了让企业享受轻松,便捷的办公数据打印任务,并能够以最小的人力成本,实现工作效率的最大化.

配合、支持：积极全力支持前台的各项工作，在过去工作中，保管公司物资进出库以及仓储费用的计算，负责进出库物资数量和质量的验收，确保各库存物资的库存价值妥善管理公司仓库库存物资，做好物资出入库登记。

二、工作上的不足：

物流部工作

1.在库存控制上存在一些问题，将重点解决这些问题

2.与运输、营业部门的沟通不够，以至于出现许多意想不到的问题

3.未能够及时的处理客户要求。

公司系统维护

1、由于工作原因，对于同事提出的问题不能及时有效的处理

2、对于领导的要求领会不到位。

三、建议

对物流部的建议

1、做好货物的出入库、产成品出入库以及各种物资的在库整理。这样可以很好地实行实时控制，为各部门提供准确的库存信息，保\*各部门工作的顺利进行。

2、了解公司其他部门的工作流程，为很好地配合其他部门工作奠定基础。

3、协调财务部工作，把物流和资金流很好地结合起来。物流是一个不断寻找途径降低成本的部门，而且也是一个不断增值的部门。把物流和资金流很好地结合起来，让企业经营状况透明化，很好地协调财务部门的工作，不断降低物流成本，以及让物流在企业经营中体现增值的作用。

对公司的建议：

1、明确公司制度：一个好的公司必须有自己一套完整的制度，有了自己的制度就按照制度来，不能领导凭感觉来判断一些突发事件。

2、分工明确：公司需给每位员工明确的职务，不能来一件事不管是不是该员工的职责范围，都让他去，公司应采取直线式的管理方式（一个员工只有一个主管）。

3、明确责任：公司应该有明确的责任制度，否则一旦出现问题大家相互推卸（运输和物流运输和罐箱）。

4、一视同仁：公司应该对每个员工一视同仁，每个员工在公司都应该有平等的待遇，这个道理大家都是知道的，否则员工会在心理上产生不平等，严重影响工作。

以上是我在公司工作10个多月来的总结，其中说了一下我的工作内容和工作不足，也有对物流部门和公司领导提出的建议，请领导审阅。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

更多阅读推荐：物流工作总结范文酒店销售工作总结酒店前台工作总结

**物流站主管工作总结5**

xx年是简单而不平凡的一年，物业服务行业面临很多严峻的挑战，经济效益也不如往年景气，市场竞争也比较激烈，因此工程维修也有了更高的要求。为了适应市场要求，我们在今年不断提高工程维修技能，xxxx整体工作绩效，\*技能，服务态度，制度规章及\*单位管理等方面有了逐步明显提升。为了总结经验，寻找差距，规划前景，促成xx年工作再上一个新的台阶，现将xx年工作总结如下：

一，主要工作汇报：

1，叠加区域公共楼道照明开关改声控和触摸延时开关;

今年第一季度主要对叠加公共楼道照明设施开关进行更换改装，将总进户门进

**物流站主管工作总结6**

尊敬的库主任、同事们：

您们好!

光\*如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，xx-xx年即将过去，xx-xx年即将来临。在过去的一年中，我主要从事代储监管和过磅工作，较圆满地完成了工作任务，这主要得益于库领导班子成员的支持，以及正确的引导。在过去的一年中，我从业务科调整到仓储科，工作方式跨度变化很大，但在短时间内得于适应，这与同事们的帮助是分不开的。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。为在xx-xx年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

一、掌握工作方向，工作能力及业务水平不断增强。

作为一名

**物流站主管工作总结7**

20xx年即将过去，通过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

一、自己更清楚的认识到了自己工作的意义，成品发货这个岗位对公司的作用有多大。对自己的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的通过各种物流知识，了解自己的工作范围、职责要求，激活和发挥自己应有的工作能力，来锻炼自己和提升自己。去发掘和提升自己的才干，用实力来证明自己。

二、不断的加强学习，加强物流工作中的各种技能，娴熟的工作技能会让自己的工作得心应手，不断的与人交流。获取各种物流发货的经验。在发货上更要对工作的每一个细节进行检查核对，在电池入库的时候，要对电池的各种型号进行一一核对，电池出库时，更要一一查点，数字、型号更要一目了然，每天下班之前，更要加强自查，不能让疑点留到明天。对电池成品的管理更要有条不紊的疏理，帐上一目了然，更要做到心中一目了然。同时对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化!

作为双登征程上的一个份子，我们更要透彻地理解公司宏伟的规划、创业的蓝图，在全面理解的感召下，在明确的目标的指引下，在自己的物流岗位上，积极行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

从事物流工作已经有三个月的时间了，通过这几个月的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了河北快运物流这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说自毕业到现在付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。这一段时间的工作虽然可以看到些成绩，但是还远远不够，远远没有达到自己所希望的程度，综合分析。现在就毕业以来的工作情况总结如下：

1.无工作经验，缺乏综合知识和技能。

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全可以独立完成。

2.由于公司业务方向定位的不确定，导致了很多时间和精力上的浪费。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

3.功能和服务内容单一，所供和所需的错位。我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省臼运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内同单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省臼配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。例如：河北快石家庄分公司和河北快运北京分公司思想不一致，两公司相互扯皮，必然影响各公司之间的业务，还有河北快运运送不到的地方就和其他物流公司合作走外包、从而影响陪送的及时性和货物的服务质量，更能突出公司在业务经营上没有形成服务职能的统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一的公司内部价格操控。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链;在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水平，对于物流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务内容不感兴趣甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种情况：一是：自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

5.恶性竞争环境下的不公平现象也制约了我们业务的发展。我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

三、工作感想

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。但是随着业务的进一步深入开展，我相信会越来越好，因为我们有以下几大优势：第一是市场机遇：随着社会经济的发展和社会的行业变革，物流业必然会兴盛起来，物流业的发展将会是人类历史上第三次产业革命，历史机遇空前巨大;而且，目前甚至将来一段时间，国家特别是河北省的经济增长速度较快，物流行业的发展会逐步加快，为我们赢得了良好的发展机遇;第二是：作为河北快运集团物流企业，我们是同行佼佼者，在软硬件上，我们是系统最全、规模最大的企业，有着做大做强的基础;第三是市场的先觉性：公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。我相信，在公司领导的大力培养和全力支持下，我们一定会逐步成长起来，成为对公司有贡献的人，成为公司的生力元素。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我希望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰;我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。

**物流站主管工作总结8**

公司物流部主管的个人总结

\*年是xx公司成立和投入运行的年份，也是我个人事业一个新的起点，公司物流部主管个人总结。如果说工作的头两年我主要是在学习，那这一年中就要求我花相当的时间在观察、分析、思考和行动上。

一、回首往事

年初到4月是xx公司成立的准备工作，在这段时间，协助公司领导做好项目的前期调研评估和各项准备工作。4月下旬开始担任物流部经理主持部门工作。4、5月份完成了部门的流程和岗位职责建设，和财务一起完善公司单据，构建苯乙烯和成品公路运输渠道。6月份开始根据销售部需要设立外库，建立水运渠道，配合财务展开erp系统的工作开展，建立部门基本档案卷宗和相应管理办法，并在行政部配合下重整了外包工作。7，8月份在对前期工作作了总结，并针对问题集中解决了外单位入厂车辆管理、sm运输衔接、公路运输收款、财务付款等流程，针对8月份库存偏差中的人为因素进行了班组的教育，结合公司安全教育展开了部门的安全检查，对外库点派驻人员的工作进行了分派。9月份配合行政部做好了部门的工作考评表并根据考评内容确立了部门工作检查制度，着手重要岗位的培训计划，建立外库的休假制度，对部分外库点做好了抽检工作，并着手准备运输供应商考评。10月份对部门卫生工作进行了强化，计划如何进一步推进公路运输工作，着手建立部门报表的整合和细化，进行部门费用分析，在部门内部尝试进行办公软件的培训以期培养部门学习氛围。11月开展企业文化的宣讲，着手条码管理项目的计划和前期接触，通过完善部门盘库制度进一步提高了部门数据的准确率，加强了部门数据的保护工作，提出严格备份和报表无纸化，针对考评工作在前期出现的问题对考评条文进行了量化细化。12月开始条码项目的前期调研和硬件架设，部门内部使用任务登记本加强执行力强调执行效率和结果，开展部门礼仪培训，准备年终总结。回想过去，一年的种种情况现在还历历在目，现在细想许多问题的处理解决还有很多可以改进的地方。但当时部门还是相当尽力的工作，力争达到最好效果。

二、加强思想认识，做到学以致用

对环境和自我的判断决定我们的行为。我个人认为这一年所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作首先我们家自个的事，毕竟现在三分之一的人生是工作，我衣食住行都靠它。第二个重要的认识是工作是能够做好的。听过了许多“不可能”这样的话，最终不都完成了吗？所以要敢于对工作提出高要求。第三个是这个社/a>在不断发展进步，需要仔细分析大胆尝试，个人总结《公司物流部主管个人总结》。本年度我加强了物流、生产和管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，取得不错的效果。

三、确立部门目标，不折扣行动

我部以谋求公司利益和确保生产安全为基本方针，提出了建立安全、经济、准确、流畅、高效、专业的物流服务的部门目标。

将这一目标详细分解后，在前三个月首先着重解决了流畅和安全的问题。在总公司贸管部的配合下，在进行了严格的审查后，建立了11个外库点。为了防范运输风险，我部所签的大部分成品承运商都有相应的保证金，对于前期为保障开展业务而没有收取保证的均采取了供应商资格审核和运费滞压一段时间的形式保障风险。目前，我司运输一共出过6次交通问题，总损失在10万元，在没有货物保险的情况下，无一例外所有风险都由运输公司承担。同时对于在运输中出现问题的也予以了罚款。协助销售部做好了款到卸货、外库点收款和运输收款的工作。成品、五金和槽区在生产部安全员的指导配合下，做好了各项安全工作，并出台了严格的安全管理操作流程。

8月到10月开始解决经济、准确和高效的目标。运输服务采购应用承包和竞争并举的原则，并通过不动产抵押的方式在提高保证金总额的同时降低了现金量，从而降低了20%的公路运输费用。车辆过磅制度有效降低了出货差错率。针对前期的收款不及时和8、9月份出现的运输不及时问题，采取严格运输商考评。目前没有任何的物流收款存在欠帐或不及时的情况，对于运输不及时采取了罚款和停运措施后也有很大的好转。

11月份开始对于前期工作中的目标冲突进行分析调节，并向专业化的目标进行努力。针对前期任务完成滞期和效果不理想，部门开始推行任务登记，并通过细化部门考评加强目标控制管理。加强部门报表的细化深化，为领导决策提供更多的信息。在erp系统进入稳定运行阶段后，开始构建条码管理，使部门逐渐向现代化方向成长。

四、大胆思考，小心求证，我们能够做的更好

社会时刻在改变，特别是膨胀期的中国。在这片热土上，只有做的更好才能获得更多甚至是保持生存。

作为服务部门，压缩运作成本和提高服务质量就是我们不变得追求。可是降低运输仓储价格和提高服务质量的代价是部门内部成本的增加。我部正计划从承运商到切入运输一级市场，将面临巨大的风险，这意味着[]

类似今年10万的罚款或者更多可能由我方承担，而且很可能面临原有承运商的举报。而更快更准更好的服务意味着运输价格、人力成本和管理成本的.上升。但是切入运输一级市场可以得到20元/吨的差价——一年就是近百万，而更好的服务也许能够让客户接受现有价格上升50元甚至100元每吨——这意味着工厂整体利润水平上升一个台阶，即使这些的得来都是有代价仍然使我们怦然心动。

不断思变，在同行业中做到最好，虽然意味着汗水和付出，可是也意味着提高和收获。

当然追求效益的最大化，意味着需要在市场成本和公司成本之间寻求平衡，并不是一味的跨越供应链结构。比如集装箱多式联运，经测算，如果跨越货代直接联系船公司，我们的运输成本反而上升。因为货代每月走柜是我司10倍，可以在船公司取得一个比较优惠的价格，而且他们和海关、码头都有很好的关系，能够节省大量的费用。所以我司测算下，每吨的运费会上浮10元。当然在12万吨产能下或许会有不同的情况。

先找我们部门自己的不足，思考对策，分析可行性和尝试成本，然后毫不犹豫地执行。最难的是执行，我发现虽然平时大家有很多点子，但是真正去执行总是会有很多阻力。经常听到“这是做不到的”、“其实这样做根本没有必要”、“原来的做法有什么不好”、“虽然他们能做，但我觉得我们作不了，因为……”一开始我对这些话也是半信半疑，但是仔细分析，往往是两个字——借口。一流的公司的所作所为在二流公司就是不可能，所以没有什么是真正不可能的。对于现有的改变总是会令我们不自觉地产生抵触。其实我们很优秀，我们能够做的更好。其实即使尝试不成功，至少我们还可以回到原来的方式去做，只要控制住尝试的成本就行。

五、创建公平、和谐、认真、奋发的工作氛围

也许世界上不存在绝对的公平，但对公平公正的追求是部门永远不变的宗旨，也是对每个员工的尊重。

公平的环境为部门和谐提供了基础，物流部目前各班组都形成了分工明确的团队，并且保持了较好的协作关系，与财务和销售部门的衔接也没有出现任何的官僚作风。平时办公大家也都保持了比较愉快的状态，在这种氛围下，部门刚成立很多考虑不周的地方大家都能够自发的予以解决，没有出现相互推脱的现象。

部门强调崇尚完美，在绩效中特别强调工作态度，讲求凡事认真。平时我们就反复强调这一点，很多协作单位在合作过程中也讲，xx公司具有外资企业一丝不苟的作风。

部门为了进一步做好工作，为我们向国际先进水平迈进打好基础，积极组织部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

写到这里，发现自己越来越多的使用“我们”和“部门”这样的字眼，因为我发现当自己试图对过去一年的工作进行回顾时，每件工作都离不开大家的支持了努力。当然自身还有很多不足，比如没有进行今年系统性的学习，比如应对突发情况经验不足，比如前期部门运行成本过高等等。在，我会努力改进，争取做出更好成绩。

**物流站主管工作总结9**

不知不觉间，来到阿凡提物流已经2年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢阿凡提给了我成长的舞台，感谢领导给了我勇气和信心。

在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，在工作上取得的成绩，对预期目标有什么影响，有哪些做法值得肯定的，哪些方面是还需要改进，这都需要我在工作过程中好好总结和反思现将工作总结如下：

一、思想方面：

在从来到公司到现在的时间里，先从一个分流员慢慢变成站长，业务工作也有1年了，思想上发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上思考问题，想的更全面一些了。同时也克服了心理状态不稳定的缺陷，过去我经常在这点上吃亏，那些急躁、冲动、压抑常常使我的言语和行动出现偏激；很多狭隘的想法经常使我处于抑郁与焦虑之中。不过那已经成为过去了，今年我最大的进步就是能很好地调节自己的心态。以积极的心态面对工作和生活中的困难及挫折；每天争取一点进步。

二、在工作上：

在站点工作初期，由于缺乏全局观念，缺乏自信心及经验的不足，再做业务时吃了不少亏，经过一段时间的磨练使我对业务的操作流程、客户类型、运价定位及运输风险规避有了新的认知，使自己对工作更加有了信心。努力的朝着年初目标进取着，成绩虽然较以往有明显提高，但据目标相差还有一段距离；在今后工作中通过自己的努力坚信一定能够超越。不过值得自己自豪且感谢的是总部的领导和同事们，由于站点好多事情无法一个人完成，但领导和同事们总是不厌其烦的帮助我协调、修改、查询、传送，给了我莫大的支持，这点我永远铭记于心，也是我职业生涯的一大笔财富。

三、工作计划：

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的站长还有差距，主要体现在业务运作、工作思维和沟通协调的不成熟，是我今后在工作中不断提高和磨练自己的地方。以下也是明年重点提高的地方：

1、加强业务洽谈技巧，接好每一个业务电话，做好每一条业务记录；

2、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；

3、提高服务质量的同时努力超额完成下年营业目标，一切工作要围绕着目标的完成；

相信在自己的努力下宝山站点会越做越好！相信在团队的努力下，上海公司会越做越好！

**物流站主管工作总结10**

自今年4月份开始在物流仓储部门从事仓库理货工作，主要负责衣帽服饰区域的商品管理。工作期间，我快速适应新的工作环境，熟悉相关的工作流程，虚心学习，履行职责，不断修正工作中出现的问题，积极配合相关部门，顺利的完成了仓库的工作任务，现结合具体的工作内容，将任职来的工作情况归纳总结，大致分为准备和实操两个阶段。

>一、准备阶段：完成知识储备，熟悉相关操作工具的使用

这里的知识储备：

第一，是本职的工作内容，包括货物整理，出入库管理，库区5s工作，库存数据及时更新，具体的工作流程用心学习，积极向老员工请教，只有充分认识到了这些，才能真正的做好本职工作;

第二，是本库区的品类区分，熟识衣帽服饰区域的库位展示，熟练的记忆不同商品所在的库位，在脑中要有一个商品库位地图，同时可利用纸笔加强记忆，另外，由于衣服或者鞋子会采用不同的记录方法，应该熟悉它们之间的相互转换，比如鞋子欧码42与国码260就是一个尺码的不同意思表示;

第三，就是仓库工具的作业，叉车托盘等的使用维护，熟练使用这些工具才能保证工作的快速顺利开展，提高工作效率，同时做好这些工具的维护工作，爱惜工具，更好的为我们服务，才能节约成本，从而达到节约成本的目的。

第四，库区安全工作，不仅包括人身安全，而且还有商品的安全保管工作。平时作业一定要按照公司的安全流程进行操作，佩戴安全帽，保障自己的人身安全，同时，要主要库区防火防盗，能够熟练运用灭火器的消防工具，防患于未然，努力保障公司的财产安全。

作为服装区的工作人员，虽然技术性并不高，但品类多样且容易混淆，需要认真，心细，才能保证库区工作的顺利开展。随着产品的不断增加，品类的更新换代，这就要我们合理安排工作，做到在有限的个人合理的安排，做到有条不紊，完美配合相关部门工作，使公司的成绩更上一层楼。

>二、实操阶段：实际操作具体的工作项目，按照具体的工作方法，实时开展库区物料管理，出入库管理以及库区5s工作，保证整个库区正常运转，完成公司的总体工作目标。

第一：所谓物料管理，就是库区商品的理货工作，摆放，商品整齐易识别，为进一步的出入库做准备。所以要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库区面积，具体方法如下

a：易拿，易放，易看，易点的堆积方式;

b：货物堆放不要过分超过托盘，不要超高堆放， 使用叉车堆放，注意轻拿轻放，合理估量商品重量体积，保证安全存放;

c：物料出库时做好箱号记录，计好箱数和物品数;

d：坚持货物先进先出，对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样减少库存差异 ;

e：注意保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅 。这样定期执行下来，就能保证库区货物的整齐，合理堆放，为仓库进一步开展工作好准备。

第二：出入库管理，配合质检做好商品的出入库工作，完成每天销售发货及返货工作，实时更新库存商品数据，及时发现问题并修正错误。

服装区商品型号多样，大小不一，很多品类形状不标准，需要认真仔细清点数量(尤其是入库时)，利用现有的箱子重新包装，必要时改装箱子，保证商品可以及时合理的出入库，完成入库后，打印商品标示卡，信息要完全准确。根据公司的安排，及时完成每天的销售发货，认真仔细，减少错漏发情况的发生，出现问题及时反映，实时解决，保证发货的数量和质量。每个小组制作一个电子账，应该做到每天及时更新，新成员应该学习电子账中公式的使用，怎样更新商品数据等知识，保证库存数据的连续，准确，定期检查。另外，由于大部分品类是季节性的，服装区库存周期性会有很大的不同，需要合理的分类，安排库位，充分利用现有的库位。所有的商品都应建立完善的仓库账目，保证库存数目和进货、配货数目清晰准确，定期检查，保证实际库存，标示卡，电子张一致，及时更正不正确的地方，提高工作的效率。

第三：5s，即整理，整顿，清理，清洁，清扫，不仅可以保证我们有一个干净的工作环境，而且也能保障货物的卫生整洁。

仓库作业量大，容易积累灰尘，所以每天要清理仓库，清洁地面，保持卫生。服装区的很多商品像床品很容易沾染灰尘，一定要采取措施减少灰尘，例如，可以裁剪一些覆盖物盖住商品，最重要还是保证库区整体卫生。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

一个好的货仓管理应该做到。具体操作：

a储放立体化，节约储存空间;

b注意防水、防盗等措施;

c物料包装标示符合规范，清楚明确;

d商品依次整齐摆放;

f保持整齐、清洁、贯彻5s工作要求。这样坚持下来，库区尤其是我们服装区一定可以提高客户的满意度，推动公司的进一步发展。

总之，几个月下来，工作中学到很多，增加了见识，能够快速准确的完成库区的各项工作任务，细想下来，工作中有很多细节未能把握，很多地方还不能得心应手，这也就找出了以后的努力方向：

第一，不断学习，加深对本职工作细节的了解，提高工作效益，更好的完成各项工作任务;

第二、坚持定期整理仓库，及时处理废旧杂物，提高仓库的利用率，避免在进货配货高峰期仓库紧张现象;

第三，不断的总结，将现有的工作流程化，提高自己的素质，每天取得一点进步;

第四，认真完成领导安排的其他工作。

**物流站主管工作总结11**

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。使我在公司找到了自己新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活！

>（一）面对现实，接受挑战

20\_年6月我到恒生物业公司接任仓库管理员一职，要面临工作极大挑战。由于当时仓管员急辞职，中间间断了一个月的时间，那时恒生物业公司不仅是账目混乱，而且有大量的不良库存，部分物品还有短缺，我的心一下子就变的沉重起来，如何办？如何来理顺这个烂摊子？我没有灰心，决心凭借以往的的管理体会来尽快理顺这个烂摊子，首先整理帐目，其次对所有物品实行大盘点，对所有货物实行分类有序摆放，通过这些努力后，整个恒生物业公司仓库进入良性循环。

>（二）整理头绪，细化管理

每日库存报表都由我一人负责！所以在公司一直都很忙碌。我决定从以下多个方面实行管理：从新设计制定恒生物业公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《仓储管理人员工作级效考核表》实行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到100%，实现无库损！与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动，认认真真做好每月的月报表。每月准时向财务部发库存月报表。并结合自身岗位，先后做出《进销存明细帐》，固定资产表格，物品物资表格，物资申购汇总表格等，有力的配合了财务！对在库物品实行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等执行基本控制，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加快了库存周转率。

>（三）实行信息化

随着公司业务的连年增长，工程部需求物资够大，日发货收货量也进一步扩大，在恒生物业公司领导的重视下，实现了对仓库的实时管理。我每天只要把出入库情况及库存报表输入计算机，可以准时看到库存明细！该举措大大方便公司领导和员工的查询，增强与各部门之间的信息交流，整个20\_年不良库存下降基本至零！

>（四）坚持学习，与公司共成长

在仓库的这段期间我更加明白了公司领导给我讲的仓库管理的计划和控制，最让我难忘的是黄总、卢总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在高速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长！

工作之余，我学习会计、营销、管理、计算机等知识，在工作中充实和完善自己！回首过去两年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力利于仓库管理的合理化，整合进销存。也深知一个团队的主要性，只有与工程，财务等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能！我在公司各位领导和同事的关心下，愉快的度过了两年难忘的时光！

**物流站主管工作总结12**

时光匆匆，转眼间，我来公司已有一年了，回首过往的一年里，经过又接近一年的物流部分工作，公司的物流工作已进进了稳步发展阶段，同时自己在物流方面的能力也得到了锻炼与进步。

>一、主要工作内容

负责公司海关系统的操纵，公司办公网络的维护、公司后台服务器的维护，协助软件公司对当前系统改造部分工作宗旨：团结合作、积极配合、支持前台、热忱工作。

物流部工作重要性：我部分的工作任重道远，承当着与公司本钱密切相干的几大类业务，物流、仓储，已成为公司本钱管理的重要一部分，

办公网络的重要性：提到办公网络对企业来说非常重要，我们经常提到的办公无纸化，办公自动化，办公网络化，都是这个意思，办公网络终究的目的就是为了让企业享受轻松，便捷的办公数据打印任务，并能够以最小的人力本钱，实现工作效力的最大化。

配合、支持：积极全力支持前台的各项工作，在过往工作中，保管公司物质进出库和仓储用度的计算，负责进出库物质数目和质量的验收，确保各库存物质的库存价值妥善管理公司仓库库存物质，做好物质出进库登记。

>二、工作上的不足

(1)物流部工作

1、在库存控制上存在一些题目，将重点解决这些题目

2、与运输、营业部分的沟通不够，以致于出现很多意想不到的题目

3、未能够及时的处理客户要求。

(2)公司系统维护

1、由于工作缘由，对同事提出的题目不能及时有效的处理

2、对领导的要求领会不到位。

>三、建议

(1)对物流部的建议

1、做好货物的出进库、产成品出进库和各种物质的在库整理。这样可以很好地实行实时控制，为各部分提供正确的库存信息，保证各部分工作的顺利进行。

2、了解公司其他部分的工作流程，为很好地配合其他部分工作奠定基础。

3、调和财务部工作，把物流和资金流很好地结合起来。物流是一个不断寻觅途径下降本钱的部分，而且也是一个不断增值的部分。把物流和资金流很好地结合起来，让企业经营状态透明化，很好地调和财务部分的工作，不断下降物流本钱，和让物流在企业经营中体现增值的作用。

(2)对公司的建议：

1、明确公司制度：一个好的公司必须有自己一套完全的制度，有了自己的制度就依照制度来，不能领导凭感觉来判定一些突发事件。

2、分工明确：公司需给每位员工明确的职务，不能来一件事不论是不是该员工的职责范围，都让他往，公司应采取直线式的管理方式(一个员工只有一个主管)。

3、明确责任：公司应当有明确的责任制度，否则一旦出现题目大家相互推辞(运输和物流运输和罐箱)。

4、等量齐观：公司应当对每一个员工等量齐观，每一个员工在公司都应当有同等的待遇，这个道理大家都是知道的，否则员工会在心理上产生不同等，严重影响工作。

以上是我在公司工作10个多月来的总结，其中说了一下我的工作内容和工作不足，也有对物流部分和公司领导提出的建议，请领导审阅。

随着公司的不断发展，物流部范围也得以壮大。加强部分管理建设，不断进步职员素质，强化服务水平、下降运营本钱。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度获得更好的效益。

**物流站主管工作总结13**

仓库主管是一个仓库部门的主要管理者，这一年来，本人任仓库主管一职。在过去的一年工作中，我逐渐熟悉了公司概况，产品特点及仓库管理工作流程。在这农历新年即将到来之际，我写下工作小结，总结过去并展望未来，力争在明年做得更好。

>一、 保证仓库各项工作流程的顺利开展

在领导的关心和指导下，我们仓库全体人员做好如下工作：

1、产品入库会把好验收关，对产品的数量、质量、包装进行验收，如发现本次入库产品不符，仓库人员会迅速反映给产，采取相应措施。

2、产品出库会把好复核关，对于出库产品，仓库必须严格按照公司规章制度凭证发货，对客户要所发货逐项复核，做到数量准确，质量定好，标志清楚，并向送货员（司机）移清交货，以免造成客户收到货物不相符的问题出现。

3、根据当地市场的情况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制客户畅销产品的储存计划，保证客户第一时间里拿到货物，有个满意的服务发货工作。

4、 按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和产品适当的墙距、垛距、分层。产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则办理。

5、 对于客户的退货产品回仓，以对应的采购退货单为收据收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后返回总部调换或退货，保持客户能在第一时间里收到新的产品。

6、 仓库会根据产品性质和仓储条件，对储存的产品安排适宜的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证产品在仓库全年无事故，对客户提供一流的服务。

>二、发货和努力提高自身的管理

1、协调好客户定货所发货的时间控制，与柳市仓库协调好所发货物的周期。

2、仓库严格管理火种、火源、电源、水源。安全工作实行分区管理，分级负责的制度，明确各级安全负责人对所在区域的仓库安全，严格执行各项安全规章制度，掌握各种安全知识和技能。

3、加强对产品的进出库验收及清洁，安全工作，确保准确无误，加深对公司所生产产品的了解，对客户所咨询的问题所提必答。

4、往后加大对仓库每周、月的清洁力度，保持库容整洁，美观、防潮。

5、努力提高自身的管理业务水平及加深对产品各型号的认识，争取做到成为优秀的管理队伍成员之一。

6、 提点小建议：

①是否可以少量订购两种托盘，一种的，一种就是现在用的

②公司生产比较量大的产品时，是否可以不把所有的领料单都打出来，象113B的，可以打出一张在上面写1x15这样，然后单据整理也方便。

以上是我的个人总结，如有不足之处请领导指正，我会尽全力在新的一年中为公司添一份力，同时也实现我在公司的价值。

**物流站主管工作总结14**

国控常州医药物流公司是在4月初经公司领导决策成立的一个新公司，经过5个月的筹建，医药物流从9月13号开始试营业。按照公司领导对物流销售的总体要求是：要快速、高效、全面铺开整个市场。截止到12月7号为止，总销售万元，毛利万元，毛利率为，应收账款万元。其中零售终端销售额万元，毛利万元毛利率为应收账款为万元；连锁销售额65万元，毛利万元，毛利率为，应收账款为万元。从上述数据可以看出，销售毛利陆续增长，应收款在可控范围之内，没有形成呆账、死账。

下面我分三方面汇报一下开业以来物流销售工作情况工作：

>一、销售工作情况

我们物流公司是一个刚刚成立的新公司，一切都从零开始，不论是硬件设施还是软件实施以及人员配置方面都存在磨合的周期。业务员的问题存在老业务员带新业务员的过程。经过新老业务员从跑市场收证照坐起跌跌撞撞、勤勤恳恳工作，至9月13号试营业开始，共收集证照3014份，这是销售工作能够正常开展的前提保证，慢慢的销售工作就会有条不紊的进行。零售终端客户每一个月平均有30%的增幅，大客户、连锁每一个月有50%的\_增幅；从销售进度上来看，取得了一定的成绩，但从公司的要求上还是有一定的差距，我们定会加倍努力，争取完成公司下达的各项指标任务，具体完成情况我将以下3张表格进行说明：

1、每个区域各月的销售情况

各区域数据汇总表（略）

单位：xx万元

2、每个区域客户的各月订货发生数情况

各区域订货汇总表（略）

单位：xx家

3、各个区域业务员收集证照情况

各区域开户统计汇总表（略）

单位：xx家

>二、工作中业务员存在的问题

从业务员对市场不熟悉，开票员对客户品种的不了解，采购对所需品种的把握程度、品规的齐全，财务对\_以及现金收款交接问题，仓库尤其是中药库对中药发放等等问题，都在逐步改进，截止到11月30号为止销售部试营业以来，由于各级领导正确指挥，业务员的请恳工作，取得了一部分成绩。尤其是常武地区市场，可以说对竞争对手造成了不少的.影响，取得了一定效果。

1、从开发客户数及客户的发生数上来看，部分业务员走访市场不够积极，或者即使走访了市场，效率也不高，工作的方法有待改善。

2、部分业务员的执行力不够。对公司下发的活动政策不能及时传递给客户导致商机延误，错失销售良机（在这里我想补充下对业务员的日常工作考核中，我们的客服会打电话给我们客户来了解业务员有没有把近期促销政策告知客户，通过这样的方式来考核业务员的日常工作）。

3、部分业务员在工作中出现了问题，不能正确的看待。一有问题，不找主观原因，首先找客观原因，总是喜欢把原因推到其他人身上。

4、与接单员、收款员、驾驶员的配合有待加强，遇到问题要耐心商讨，互相沟通协调。

5、对市场的控制力不强，对市场行情、竞争对手信息分析不够，不能够抓住重点，开拓市场没有详细的计划。

>三、工作计划

1、加大客户开发力度，努力完成终端客户网络的建成。

2、增加客户的订货率，采取公司与厂商、客户三方的协作促销政策。

3、加大宣传公司总代理品种，提供销售总代理品种方案。

4、加大新品销售力度，制定新品目录表。

5、加强连锁、客户、公司之间的合作，尽量归笼其进货渠道。

6、严格控制应收账款的幅度，现款客户严格按照7天之内回款期限，帐期客户严格按照回帐期来回款，回款期严格按照制度处理不能拖延。

市场是良好的，形势是严峻的，可以用这句话来概括在物流行业飞速发展的今天，明年是有所作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有把握好这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会再做这个市场。

**物流站主管工作总结15**

转眼之间，20xx年已经过去了，我来到公司担任物流总监已x年之久，通过全体员工的努力拼搏，公司经营业绩快速持续上升。现将一年的工作做个简短总结：

>一、重大经营决策的制定

公司在三年的经营过程中，经历了不少风风雨雨，遇到了很多关乎公司生存的决策问题。每当公作出判断的时候，我们经常进行讨论，甚至发生争执。通过讨论我们学到了很多东西，产生了知识的碰撞。在讨论中，我们集思广益，发挥群体作用，弥补了个人分析中定向思维导致的片面性，能够从多角度地看问题，进行科学决策，使结论更加全面、合理而准确。

1、业务的取舍决策。受到仿真实习环境的经济发展水平与发展速度的约束，生产制造企业在市场的开发和产品的生产上不断发生变化。针对仓储业务费用较高，生产企业需求不大以及生产企业因扩容，开发国际市场而产生报关需求的情况，公司毅然作出了开办代理报关的业务，对部门进行了较大的调整，抽调了仓储部门的一些人手协助公司报关业务的开展工作。同时，随着仿真实习环境的经济发展水平与发展速度的不断提升，为了满足客户的需要，生产企业不断的扩大规模，提高企业的生产能力，从而增加了对设备和半成品的运输需求。面对变化发展的情况，我们适时地采取了相应的措施。

2、价格策略的制定。对于关乎公司命脉的运输业务上，运输价格的确定尤为重要。但是初期公司缺乏必要的计价系统，缺乏经验，缺乏可参考的案例。最后，经过我们的讨论，在我们的努力下，通过充分发挥聪明才智，我们在基年的基础上，结合公司的发展战略，制定了公司运输的价格。

3、客户关系的维护决策。面对不断增大的运输需求量，在公司资源有限的情况下，结合上一年的经营状况，对客户关系作出了重大的调整，与众多公司新结成战略伙伴合作关系。同时，减少了与一些暂时性合作的客户的业务关系，从总体上优化了公司与客户的合作关系。

>二、工作上的不足

1、公司系统维护：一方面，由于工作原因，对于同事提出的问题不能及时有效的处理；另一方面，对于领导的要求领会不到位。

2、物流部工作：一方面与运输、营业部门的沟通不够，以至于出现许多意想不到的问题；另一方面，在库存控制上存在一些问题，将重点解决这些问题；以及未能够及时的处理客户要求。

新的一年，我们全体员工将坚持从集体的利益出发，严格执行公司的各项计划和措施，切切实实地贯彻和落实了公司的具体方针、政策，为公司的经营状况作出了重大贡献，确保了公司战略目标的提前实现。

**物流站主管工作总结16**

时光荏苒，200x年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。我部门在今年是重新组建的部门，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

部门员工设置 7人

部门经理：xxx

库管员：xxx

商务：xxx

工程分包核算员：xxx

司机：xxx

部门主要工作内容 负责公司货物的日常采购、投标询价、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

部门工作宗旨： 团结合作 积极配合 支持前台 热情工作

重要性：我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角 ，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业和资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

配合、支持：积极全力支持前台部门各项工作，从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包干得热火朝天。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。定期上报库存货物缺损与积压库存情况，督促客户经理极时出货，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，全年无重大行车事故，提货、送货、长途发货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，利争节省每一分工程分包费用。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

**物流站主管工作总结17**

我于20\_年4月29日到桑莱特有限公司，在近一个月时间里，通过领导及同事们的支持和帮助，我对自己的工作有了明确的认识，对自己的岗位有了深层次的了解，储运部成品仓管员的工作其实也就是要做好“本位其”任何时候都不能有办点“马虎”，唱不得半点“高调”，来不得丝毫“侥兴”的心里。作为储运部成品仓的一员，我深感自身责任的重大，以下是我结合工作的一点想法：

>一：不因事小而不为。

仓库的每一件小事都与大事有着密不可分的关联，只有小事做好了，大事才能更好地完成。进入成品仓库工作以来，我深刻体会到这一点，工作中千万不能粗心大意，掉以轻心，这方面我做的还不够，在今后的工作中应该严格要求自己。

>二：坚持从学习入手，提高工作能力>。

在实际工作中，我发现自己原有的知识和技能已远远不够，工作虽然繁忙，但是我在工作中，一边工作一边学习经验，也经常向领导请教，向身边的同事学习，抓住每次学习的机会，不断扩充知识存量，全面的提高我的工作能力。

>三：不因事难而怕为。

真正参与到成品仓库的实际工作中，我才发现经常会遇到很多超出预见、超出职责、难以预料的事情。应该怎么处理这些事情，我也渐渐有了自己的体会：

1.要沉着应付，千万不要慌了阵脚。不管事情多么突然，多么紧急。首先要冷静地进行分析，稳定场面后报告相关领导，并按领导要求协调相关部门，织织力量处理。

2.要胸有主见，不能唯唯喏喏，面对急事或发现事件不能退缩。

3.要认真负责，绝不能丢手不管。特别是一时难以处置的问题，不能因为事情已过，就来之高阁，对此我每天都记工作日志，及时找出来我未完成的工作。在“查不落实”中求得落实。

>四：不因事杂而乱为。

成品仓库还没有确定规划落实，头绪很多，任务琐碎繁杂。刚接触成品仓库的工作经常会出现事倍功半的效果，时间长了慢慢琢磨出来哪个该做，哪个不该做，哪个是重点，哪个是次要的，分清楚主次急缓，统筹安排，不能乱为。不管事情再多再杂，采用什么方法解决，都不能忘了工作程序，该有请示的要请示，该反馈的要反馈。

通过这一段时间的工作，我认识到自己还有很多不足;一是工作主动性不够，工作预见性还有待提高，今后工作需要增加超过前意识，凡事想在前头。二是对突发事件的应变能力还是需要提高，在今后中的工作中，我还要继续加强学习，努力涉猎多方面的知识，做到全面发展。请公司领导及同事共同督导!

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！