# 出口物流专员述职报告范文共37篇

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-02-01

*出口物流专员述职报告范文 第一篇在公司领导和相关单位的大力支持下，通过我部全体41名员工的共同努力，201x年在库房物资管理、物流管理方面完成以下工作：一、做好各类物资的收、管、发工作为了做好库房物资管理，我部对现有成品库房、五金库房进行整...*

**出口物流专员述职报告范文 第一篇**

在公司领导和相关单位的大力支持下，通过我部全体41名员工的共同努力，201x年在库房物资管理、物流管理方面完成以下工作：

一、做好各类物资的收、管、发工作

为了做好库房物资管理，我部对现有成品库房、五金库房进行整理、规划，合理布局物资分类摆放，有效提高库房空间的利用率，并在一定程度上改善了库房的“先进先出”及现场管理工作。

至201x年11月底，成品玻璃入库457万重箱，大宗原燃材料入库282440吨，各类钢材、油品及辅助包装材料入库等641吨，各类五金材料、备件镀膜气体入库617290件；成品玻璃销售出库393万重箱，大宗原燃材料领用出库264426吨，各类钢材生产领用出库655吨，各类五金材料、备件、镀膜气体生产领用出库602685件，有效的保证了生产、销售的有序进行。

二、积极做好产成品日常管理工作

成品日常管理事务繁杂，在二线停产前，公司有两条线生产的时候，成品库每天有2万重箱的玻璃入库、出库，为了保证库存玻璃的质量与数量，成品库每天做好出库、入库、库转库审核以及装车现场的车辆调度等工作，确保玻璃在入库、存储、转运、发放过程中能够对其实施有效控制。同时，为了积极配合销售工作，多次联系生产部门组织力量对1961件、约10万重箱的库存玻璃进行翻箱、修理后装车出库，满足了客户需要。

根据成品库房现场管理需要，修订《成品库管理规定》，使辅助物资管理、成品玻璃入库管理、储存管理、出库管理、卫生管理等方面做到有章可循，特别是在库房现场卫生及库房安全管理上，有很大的改观。

在面对产成品玻璃质量不稳定、销售市场行情差导致库容不足以及成品库房老化等问题，成品库和叉车工段能积极克服困难，结合实际情况、借鉴以往经验，与生产、销售部门紧密联系，根据生产销售计划，合理安排成品摆放，有效提高现有库位的利用率，同时拓展厂内约1000平方米的其他区域作为成品摆放场地，此举每月为公司节省外租仓库的资金约5000元，节省玻璃短途转运费约10万元。

三、努力做好第三方物流的管理工作

至201x年12月23日，通过我公司委托的第三方物流单位承运发出的玻璃有万吨：其中内销公路运输1638车次、约万吨，内销集装箱运输774只、约万吨，出口集装箱3458只、约万吨，没有发生因物流滞后而严重影响到销售的情况。

对于第三方物流日常工作我们采取积极引导的办法，一方面从严要求物流商执行我司物流时效要求，对物流商指令完成情况每日进行跟踪监督，保证产成品物流通畅。另一方面，积极与销售部门联系，及时与客户联系，提前做好销售出库计划，同时要求成品库发货员确保产成品能够在当日及时发出。

此外，为了适应西南市场的需要，我部又在水运、铁路运输方面坐了大量工作。201x年发往重庆、长沙等地内销产玻璃4船次，约4000吨，发往贵阳、昆明、喀什等地的内销玻璃26车皮，约1500吨。与公路运输相比，船运、铁路运输大大降低了物流成本，特别是船运，降低物流成本约40%。

四、认真做好重要物资回收保管及处理工作

根据重要物资妥善保管的需要，一线、二线停产后拆除的电缆、锡、热电偶等物资均按要求保管在综合库，定期巡查、核对。为了满足生产需要，根据合同，配合第三方施工单位对综合库存储的135吨锡进行厂内提纯、过磅，做好与北京、乌海玻璃厂的锡锭调换工作，做好租赁吨锡给东台中玻生产使用的手续，确保账物相符。

201x年发出交旧领新物资6256件，交旧领新执行率100%，通过招标处理废旧集装架、简易架及生产线拆除的废旧设备等废铁吨，处理各种脏碎玻璃吨（其中吨碎玻璃为一线熔窑内拆除的），石粉厂家回收使用化纤袋万只，处理不能回收使用的废旧化纤袋7666条。

此外，为了降低包装成本，同时满足东南沿海市场装集装箱运输的需要，加快空铁皮箱的周转使用。201x年回铁皮箱12只集装箱、计4023套，生产使用并发出铁皮箱包装的玻璃6553件。

五、切实做好仓库安全工作

为了做好库房物资安全，保证公司财产不受损失，我部多次组织员工学习消防、安全知识，同时加强对叉车工的安全驾驶、劳保防护用品穿戴等方面的教育，叉车装卸、转运严格按照操作规程执行，杜绝野蛮装卸。为好做好防潮工作，今年以来我部相继多次组织人员在各库房摆放生石灰、并联系工程部对各库房顶部、门窗等进行修缮，以减少玻璃受潮。为了做好雨季防汛工作，我部组织人员灌装防汛沙袋1000条，这些沙袋在今年夏季防汛时全部被用来围堵库房，对保护公司财产起到重要作用。

除此之外，为了加强重要物资的安全保管，我部对锡存放位置增加监控摄像头，起到实时监控的效果，对硅烷、乙烯等瓶装镀膜气体的存储量严格控制，有效降低安全隐患。

六、完成仓储一体化系统升级为了提高成品仓库信息化管理水平，今年10月-11月，由我部联系青岛利凯达公司对我公司在用的分布式成品仓库、销售、财务一体化系统进行二次开发升级，针对目前实际情况，在一体化系统中增加了价格管理、产品现金价格管理、客户授信管理、产品促销管理、生产计划物料清单管理、陈兑汇票管理等模块，有效提高了系统的管控能力，有效避免了因人为操作造成的违反规定、钻空子及发错货而给公司带来经济损失的情形。通过一体化系统，可以使数据有针对性的共享，使系统操作更具安全性、更具人性化，提高了信息资源的使用效率。

七、存在的问题及不足

1、虽然二线停产后，产成品库存数量相对减少，但库存的绝对数量仍然居高不下，目前f绿及镀膜每天出库量约5000重箱，12月份f绿及镀膜库存量增加约8万重箱，随着春节来临，预计销售订单将减少和库存量将增加，这将为产成品的存储保管带来挑战。

2、受经济低迷的大环境影响，很多企业经营困难，一定程度上影响到物流费用的结算，特别是一些大的经销商或加工厂，不能及时结算玻璃运输费用或费用结算周期较长，导致第三方物流运输单位经营难度加大。

3、受玻璃质量影响，成品玻璃在装车过程中经常会遇到破片，有的破片时夹在整包玻璃中间部位，目前是通过折片销售的方式进行处理，特别是大量破片给玻璃的销售出库带来一定的难度和危险。

4、成品库物资的存放和环境卫生虽然有所改观但距离公司领导的要求还有一定的距离，同时贯彻成品玻璃“先进先出”还需要进一步加强。

5、虽然每次部门开会都强调安全，但是针对所有员工的安全教育力度仍然不足，导致一名叉车工在捡拾碎玻璃的时候面部划伤。

**出口物流专员述职报告范文 第二篇**

转眼之间，就又过去了，回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。

作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。

就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。

因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。

值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

一、一年来主要工作回顾

（一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

（二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《物流中心可行性研究报告》、《物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了南郊货场、机械交易市场、xx市场的大型机械市场、特汽车城、汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

物流中心在一期陆路物流园区共开工建设16栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺577间，目前以招商完成438间，剩余待招商的空铺139间，商铺招商完成率为82%；

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费万元。

二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定物流中心在物流行业的龙头地位。

三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

以上是我的述职报告，请予审议，不足之处，请予指正。

**出口物流专员述职报告范文 第三篇**

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：

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，物流、仓储，已成为公司成本管理的重要一部份，

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：

1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。

2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

1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，保证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。

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。

述职人：

**出口物流专员述职报告范文 第四篇**

尊敬的各位领导：

您们好!

我叫侯x，现担任北京x物流公司统计一职，主要负责运费核对，低温货单的回收以及吨位的核对，下面我向领导汇报我在20\_\_年度的工作情况，以及对本岗位工作的一些心得、体会.我的述职报告分为两个部分：

第一部分：20\_\_年的工作总结

一、工作情况：

(1)运费结算情况：

20\_\_年北京双汇物流公司承运唐山产品共结运费万元，其中运输生鲜运费共万元，低温运费万元，冻品运费万元，短盘运费万元，生鲜原料运费万元，冻品原料运费万元。

20\_\_年与20\_\_年相对比，20\_\_年整体比20\_\_年增长万元，总体增长比为，其中生鲜运费增长，低温运费增长，冻品运费减少，短盘运费降低，生鲜原料运费降低，冻品原料运费增长。低温由于11月、12月份长距离运输比较多，像发包头的低温，转总部的低温，这些长途运输使本年的低温总运费增加;冻品由于调整运价,造成运费降低, 冻品原料是由于在6月份至8月份之间有工厂盘短到唐山异地库的冻品,全部算在冻品原料里面,所以造成冻品原料运费大幅度的增长。

(2)工作中存在的问题:

1、由于运费是事前核对，公司的车只能在出车前登记吨位，没有留下回单，有时工厂里面开的是手工单子，在ERP系统里面查不出来，对不上的吨位和车次在工厂也找不到单子，这样就只有等到我们收到回单后才能补结这部分运费。

2、由于新卸货地点的增加，公司和工厂没有共同的里程，这样就造成我们的里程对不上，不能做到日清日结。

二、自身的不足及改进方法：

通过近半年的工作学习，虽说有了一定的进步，但也存在一些不足之处，主要体现在自身学习不够，对ERP 系统操作不熟悉，考虑问题不够周密，工作经验不足。在以后的工作中，本人将加大学习的步伐，弥补自身的不足。

(1)加强自身学习 虚心向同事请教，不断提高自己的工作效率

(2) 提高自身业务水平 熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力

第二部分：20\_\_年的工作思路

根据集团公司20\_\_年信息化规划及物流信息化推进进度，为了尽快实现全集团物流运输业务的信息化，涉及要车、派车的ERP系统在20\_\_年已开始正式运行，ERP的运行将给我们的运费核对工作带来很多方便，提高各方面工作效率。

一、20\_\_年的工作计划：

(1)、做好各类报表，做到报表数据准确、真实、完整。

(2)、提高自身素质，加强自身能力的提高。

(3)、认真学习ERP系统，熟悉ERP系统的各种业务流程。

二、对企业文化的理解

在双汇 “诚实守信、德行天下”的企业文化的熏陶下，培养了我爱岗敬业、认真负责的工作态度和勇于挑战困难的毅力和信心，作为统计数据人员必须要有很强的责任心和处理数据的能力，能熟练掌握本岗位相关的操作流程，并能对报表的真实性负责。在平时的工作中让我始终保持认真负责、诚实守信的工作作风，更深刻的领悟到双汇企业文化的重要性。

以上是我的述职报告，请各位领导进行监督。

谢谢大家!

**出口物流专员述职报告范文 第五篇**

公司领导：

你好!

\_\_\_\_年度，在集团公司领导与物流公司领导的正确指导下，公司全体职工认真落实各级安全生产责任制，狠抓安全基础管理工作，加大安全培训力度，加强吊车、装载机、挖掘机等车辆安全检查与监督工作，及时有效的排除各种事故隐患。一年来，全体员工安全意识得到了明显增强，各种事故得到了较好的预防与控制，全面完成了年度安全计划目标，现将本年度安全工作总结如下：

为认真落实好各级安全生产责任制，做到一级对一级负责，进一步明确了在安全管理中应负的义务和责任，明确了各岗位的安全生产责任，督促各班组认真抓好各自的安全管理工作。使安全生产责任制得到了层层落实，提高了全员进行安全生产的责任心。

公司在做好日常性安全教育的同时，采取灵活多样的方式，有重点的对全体职工进行了安全知识培训教育。培训教材增加了许多图片，对相关的消防设施进行介绍。加强员工对火灾的应急与自救的安全技能。将在修订完善安全检查制度的基础上，加强安全工作的管理。

各班组负责人采取各种形式认真进行安全检查，制定检查标准和检查内容，要认真查处事故隐患，做到了随查随整改，给全体员工一个安全的工作环境，公司认真开展各项安全活动，对于对安全管理提出创新意见并实施改善的及时给予奖励。结合公司全体员工开展的“安全生产月”的目标与活动，进一步规范习惯性违章现象，把安全管理创新不断引向深入。将安全生产与实际工作紧密结合，促进了各项安全管理工作的开展，确保了全年安全生产形势的稳定。

各班组针对不同情况对重点车辆设备、重点岗位、重点作业人员进行重点预控，根据各自的实际情况，制定措施，加强管理，确保人身和设备安全。班组负责人对安全预控点进行跟踪检查和指导，保证预控管理落实到了实处。日常工作发现的问题，及时编写纠正和预防措施上报公司各级领导。

关于\_\_\_\_年度的安全工作计划，需要进一步加强安全管理创新，完善安全管理的规章制度，强化安全培训教育，提高全体职工安全素质，加强安全检查，排除事故隐患，认真开展各项安全活动，提高整体安全管理水平，给职工创造一个安全的工作环境，确保公司全年安全工作目标的实现。

**出口物流专员述职报告范文 第六篇**

回顾20\_\_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、仓储物流20\_\_年度工作情况

20\_\_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、20\_\_年仓储物流工作中遇到的问题

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;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。如与卖场促销员缺乏沟通，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。与工厂沟通不足，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，但是产生的包装袋损坏还是较多，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。

5、执行力不高。在公司内控及绩效考核还没有完善的情况下，员工不知道干好了有什么好处及干不好没什么坏处。通过上述问题，可以看到未来仓储物流工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对公司快速发展，还会出现新的矛盾和问题，如何解决当前管理工作中的问题和错误，应对出现的新矛盾和问题，是摆在我们每一个人面前的课题。对当前出现的问题，首先应当加强认识，培养敢于承担责任的勇气，培养敬业精神，层层落实岗位职责;坚持规章制度面前人人平等，奖罚分明;继续加强素质培训和进行有效沟通，引导、帮助员工端正态度，施教于心，心系于业;继续加强专业知识，产品知识，职业技能的学习培训，理论与实践相结合，避免工作失误及问题的出现，提高服务质量。然而所有学习、工作的重点，都取决于行动的落实，如何培养创新的落实意识，如何打造高效落实的团队，如何创建良好的执行文化，如何管理好时间促落实，如何为落实制定制度保障，并掌握有效落实的重要方法，这都要求我们要有坚持不懈的韧劲，要有坚定不移的意志，真正以实际行动，一步一个脚印去实践目标，实施计划，最终达到设定的目标和标准

三、20\_\_年工作展望

年度的工作内容、计划及重心

针对以上提到的问题和薄弱环节，20\_\_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。

2.工作开展思路

1、完善及优化仓库作业流程提高工作效率：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，与各自门店的促销员加强沟通避免因发货产生投诉，加强与审单沟通订单情况，提前了解订单数量，准备好库存，提高仓库发货能力。与工厂沟通优化库存、加快库存调转期，得到仓库良性发展。与一线促销员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。

**出口物流专员述职报告范文 第七篇**

根据省公司要求，对照述职报告的具体内容要求，结合今年以来\_邮政速递物流整体工作和个人在思想、作风、业务发展、强化管理，党风廉政建设等方面的实际情况，对照检查如下：

一、 不断加强思想作风建设，着力政治理论水平的提高

在思想建设上，坚持以\_大精神和科学发展观为统领，坚持把发展作为第一要义，认真落实省公司各项方针政策，不断加强各级班子建设和员工队伍思想建设，速递物流人员述职报告。坚持加强政治理论学习，致力推进理论水平、政治水平和改革开放意识的提高，以更好的适应企业快速发展的需要。

重点学习了党的\_大报告和\_届四中全会精神，xxx同志在全党深入开展学习实践科学发展观活动总结大会上的讲话和中纪委第四次、五次全会上的讲话及全会工作报告，《中国xxx党员领导干部廉洁从政若干准则》、《党政领导干部选拔任用工作责任追究办法(试行)》、《党政领导干部选拔任用工作相关事项报告办法(试行)》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、中国邮政集团公司领导讲话、省公司领导相关讲话精神，参加了\_市处级领导干部《廉政准知》及有关反腐倡廉法规文件第九期培训班、中国邮政速递物流股份有限公司地市州分公司主要领导第一期培训班，通过学习培训，进一步强化了思想建设，增强了大局意识、责任意识、服务意识和科学发展意识。通过学习，在公司形成了一种团结协作，求真务实的工作作风，使公司领导班子间的凝聚力和战斗力不断增强。利用工作会、生产经营分析会、下基层调研、与干部员工沟通等多种不同场合，大力开展形势任务教育，把干部员工思想统一到集团公司和省公司的精神上来，统一到\_邮政发展中遇到的问题只能通过发展来解决的理念上来，不断增强干部员工加快发展的信心和决心，从而逐渐在公司内形成凝心聚力谋发展，一心一意抓经营的良好氛围，为企业持续发展奠定良好的思想基础。

在作风建设的方面，在全体干部员工中大力弘扬艰苦奋斗意识，狠抓制度建设和制度落实工作。深刻意识到，当前\_邮政速递物流基础非常薄弱，发展中出现的诸多问题和困难还需要自身去克服和解决。因此，从领导和机关做起，反对铺张浪费，大手大脚，提倡勤俭节约，艰苦奋斗，在企业独立运营初期，做好过紧日子、苦日子的准备。

通过不断加强政治理论学习，提高自身修养，强化对全公司的思想政治工作，使我进一步提高了认识，开阔了视野、讲大局的精神进一步增强，机关作风、职工的精神面貌有了进一步改变。但自己感觉在思想作风上仍然存在较大差距和不足，主要是理论结合实际不够紧密，用科学发展观来解决实际问题还有一定的差距，在思想解放的程度、经营思路的开拓等方面还有一定的差距，在对干部员工思想工作中有时注重了原则性，忽视了方法的灵活性，特别是对各级管理者期望值过高，没有顾及实际工作能力，有时要求过严，暴露出急躁情绪。同时，深刻感受到时代发展对自身要求的危机感、紧迫感和责任感与日俱增，工作千头万绪，感到时间不够用。这些问题需要在今后工作中进一步加强学习和修养。

二、 致力推进各项业务快速发展，强化企业管理

加快发展是第一要务，企业的根本出路在于发展，企业在发展中遇到的问题只能通过发展来解决。我始终把发展作为企业的中心工作，与班子和广大干部员工一起，坚持以科学发展观为统领，坚持实事求是的思想路线，用脚踏实地、以身作则的作风、用好的工作思路指导公司工作，推动了业务稳定发展。

首先，统一思想意识，树立三种意识，达成发展共识。公司独立运营之初，面临诸多困难，首当其冲就是人员队伍思想状况，表现为思想不稳定、不平衡，对发展的信心不足，部分人不想承担更大担子，怕吃苦，怕经营任务。因此，当务之急，必须统一思想，稳定人心，凝聚队伍，才能围绕发展，团结一心，共同进步。着力以班子思想统一、中层管理人员思想统一，一线员工思想统一三个层面来抓，讲形势，讲政治，讲大局，把大家的思想统一到企业改革发展的大局上来。认为发展就是自己的主心骨，只有发展抓上去了，大家的心里才踏实，腰杆才挺得起来，最终达成发展共识。对于怎样才能围绕业务结构调整，实现企业可持续发展，提出树立三种发展意识，即“三要三不要”。

第一，要精耕细作不要粗制滥造。对于开发出的项目，要提高亩产量，不要增地不增产，增量不增收。这样，就可以有效解决，一方面抱怨项目难以开发，另一方面对于现成的项目，不能“吃干榨尽”，致使业务流失，如二代证快证的转化率。

第二，要脚踏实地，不要蜻蜓点水。抓具体工作，把各项方针，政策变成具体措施，具体的收入，把眼光盯在具体的市场开发、客户开发、项目开发、生产经营上，只有基础工作扎实了，发展才有希望。着力从省公司的安排部署上找思路，从实际的市场调查中找项目，从项目的开发中找收入，从收入的增长中找出路，最终实现业务的快速增长。第三，要积极主动，不要消极被动。积极主动就是要用心工作，要有勇挑重担的勇气、心理准备和能力;消极被动就是凡事找客观，不找主观，克服这种不良倾向，积极主动投入业务发展。

其次，细化产品分类，明确发展职责，落实发展措施。今年1-10月，我市邮政速递物流业务收入累计完成925万元，占年计划的，全省排名第五，比去年同期增长，全省排名第九。其中，自营收入549万元，占总收入比重为，自营收入比重在全省排名第六位。速递收入完成714万元，占年计划的，全省排名第六，比去年同期增长，全省排名第四;物流收入完成156万元，占年计划的，全省排名第四;快递包裹和国际包裹收入完成55万元。主要采了以下几项措施：(一)细化速递物流产品分类，明确产品“是什么”?我公司为加强管理，规范营销口径，经过归类整理，把速递业务归纳为七大类市场：(1)单证照类市场;(2)经济快递市场;(3)代收货款市场;(4)揽收市场;(5)电子商务速递市场;(6)国际业务市场;(7)礼仪业务市场。其中单证照类市场又细化为(1)公安交警类市场;(2)教育考试类市场;(3)金融票据类市场;(4)法院法律文书类市场;(5)行政执法类市场。这样就让大家进一步明确了我们有什么样的产品，手里有什么样的资源，从而使各级营销人员熟悉速递业务，速递产品，掌握速递产品的优劣势，通过这些，为用户量身定做，提供服务。

(二)明确发展的职责，明确速递业务分项产品“谁来做”?市速递中心和物流中心是全市速递、物流专业的龙头，起着带头作用，自己带头找项目，闯市场，形成经验用于指导全专业的发展。各县(市)营业部创造性的去贯彻落实，在自己的一方市场中展现智慧，拿到属于自己的市场份额。同时，针对速递、物流不同的目标市场，都指定专人负责开发，使业务发展呈现人人负责，各司其职，齐抓共管的局面。

(三)制定市场策略，明确“怎么干”的问题。我公司在速递发展上提出“一降三升四个挖掘”的速递业务发展思路。“一降”是降低代收货款退回率，从服务上找原因，深刻实践“投递就是收入”的理念。“三升”是指提升二代证快证市场转化率，提升速递邮件揽收能力，提升国际特快市场开发能力。“四个挖掘” 挖掘经济快递市场潜力，挖掘电子商务速递市场潜力，挖掘单证照类业务市场潜力，挖掘礼仪业务市场潜力。在物流业务发展上提出“巩固存量，开发增量，寻找项目”的经营思路。下半年结合企业实际，提出“抓项目、增效益，找项目、上规模”的发展思路。

**出口物流专员述职报告范文 第八篇**

今年，是市公司进行xxx三集中xxx试点改革的一年，在xxx三集中xxx中，我积极投身改革，结合物流中心实际，与大家一起积极探索物流集中的方案和办法，在市局(公司)的领导下探索了xxx干线自主、支线代办、一票到底xxx的配送模式，实现了xxx八个集中统一xxx的管理方式，制定了全市物流配送各环节的工作流程和质量标准，实现了物流配送组织构架、市场掌控、配送安排和管理模式的xxx四个高度集中xxx。现将一年来工作和廉政情况作如下汇报。

一、学习方面

(一)加强政治理论学习。1、认真学习马克思列宁主义、\*思想、\*理论，认真学习xx大精神和xxx三个代表xxx重要思想，认真学习党最新的路线、方针、政策。通过各种学习，认真领会马列主义、\*思想、\*理论和xxx三个代表xxx重要思想的精神实质，提高了自己的认识水平，进一步明确了前进的方向，澄清了头脑中的模糊认识，始终保持理论上的清醒和政治上的坚定。进一步坚定了正确的世界观、人生观和价值观，提高了认识问题、分析问题、理解问题、解决问题的能力。2、认真学习了xxx章和xx大以来的中央政策精神。通过学习，提高了自己的政治素质和应用政策的能力。通过及时了解中央的最新精神，使自己能够紧跟xxx的步伐，及时以最新的精神指导自己的各项工作。3、认真学习了《保持xxx员先进型教育读本》、《马克思主义四观两论》等书籍。通过不断的学习，达到了不断提高的目的，使自己永远保持xxx员的先进型，不退色、不变色。

(二)认真学习烟草业务和现代物流知识，提高综合素质和烟草经营管理水平。经济全球化步伐的加快，烟草面临的国际竞争压力越来越大，对烟草人的要求越来越高，新的经营理念、新的管理方式不断涌现。逆水行舟，不进则退。现代物流是一个向时间、向空间要效益的一个新兴产业，是一个现代流通的第三利润源泉。烟草物流作为现代物流的一个分支，既有着现代物流的共性，又有着烟草物流的特性。烟草要作大作强，需要注入现代物流的新理念。因此，需要不断的学习。

二、工作方面

一认真贯彻执行党的路线、方针、政策和上级指示精神。在xxx三集中xxx改革中，我认真贯彻市局公司的决定，认真履行自己的工作职责，为物流配送发挥积极的作用。一是结合山区特点，认真贯彻执行以物流中心为圆心的xxx干线自主、支线代办、一票到底xxx的集中配送模式。

二是加强管理，再造流程，实现xxx四个高度集中xxx。1、合理设置集中配送组织构架和岗位人员，实现组织构架上的高度集中。根据省局要求和实际，除在物流中心的内设机构上设置了综合部、送货部、储配部、安保部、财务部5个部门外，同时根据的特殊情况在剑阁设置了区域中转站，负责的配送工作。在送货部下设旺苍和朝天曾家中转点，在剑阁区域中转站下设了苍溪和青川两个中转点。中转点起到了承上启下、接力配送的作用。为确保集中配送工作能顺利的实现，在组织构架中，我们还设置了22个工作岗位，其中在直配线路上设置了驾驶员、送货员;接力配送线路上，在仓库与中转点之间设置了区间中转员，在中转点设置了中转管理员，中转管理员下面设驾送人员。这样，一个完整的组织构架就完全搭建好了，为集中配送的实施奠定了管理基础。

2、开展流程再造，实现流程的无缝对接和配送安排上的高度集中。打破原有配送模式，实行集中配送，首先就是再造流程。我们从卷烟扫码到卷烟退库，共制定了扫码、入库、出库、分拣、送货、货款管理、退库等7个配送流程，7个流程衔接紧密，无缝对接，牵一发而动全身。全市的配送工作由送货部统一安排、车辆由送货部统一调度，从而实现了配送安排上的高度集中。

3、以xxx八个集中统一xxx为标准，实现管理模式上的高度集中。xxx八个集中统一xxx是指卷烟的集中统一存放、人员的集中统一管理、订单的集中统一配送、货款的集中统一归集、物料的集中统一采购、费用的集中统一开支、员工的集中统一培训、绩效的集中统一考核。

1、取消各县区库存，实现物流中心对卷烟的集中统一存放。我们将原存放于各县(区)的卷烟全部收回，实现了县(区)零库存，将所有卷烟集中统一存放于物流中心和区域中转站两个集中存放点，由物流中心集中统一管理，由分公司营销中心集中统一支配。

2、在市局(公司)党组的统一安排下，取消了县区的人员管理权，实现物流中心对集中配送各环节人员的集中统一管理。物流中心直配人员由送货部直接管理，剑阁区域中转站直配人员由中转站直接管理。物流中心通过对区域中转站的管理达到对直配人员集中统一管理的目的。直配半径以外的区域，设立中转点，实行中转接力配送，无缝对接。中转点设立中转点管理员、中转点送货员及驾驶员。中转点管理员管理中转点的驾驶员和送货员，物流中心通过对中转管理员的管理达到一竿子插到底、完全集中统一管理的目的。

3、取消各县区的订单配送权，实现物流中心对订单的集中统一配送。即所有客户订单集中统一由物流中心的两条分拣线集中统一分拣，由两个卷烟集中存放点统一出库直配、接力配送直至送货完毕，收回货款。

4、取消各县区的货款归集权，实现物流中心对货款的集中统一归集。即送货完毕的所有货款都集中存储于市公司规定的的归集户内，并由物流中心财务部进行时时监控。物流中心直配货款由货款管理员在送货完毕后立即核实。中转点的接力配送货款，由中转点管理员在送货完毕后归集存款单，核对存款金额后，统一将存款单交货款监收人员。邮政代办货款由各邮政局在收到货物三天内，将代垫货款一次性转至分公司归集帐户。以上三种货款都由物流中心财务部进行时时监控。

5、取消各县区配送物料的采购权，实现物流中心对一切物料的集中统一采购。即集中配送各环节所需物料全部由物流中心集中统一进行比价采购，并建立登记领用制度。既降低了采购成本，又可对比监控领用人员的领用量和单耗材的使用寿命，方便对物料领用人员，特别是车辆驾驶人员的考核奖惩。

6、取消各县区的配送费用开支权，实现物流中心对物流费用的集中统一开支。即集中配送各环节的费用全部由物流中心集中统一申报、开支，不对区域中转站和中转点拨付任何费用。物流中心本部和区域中转站的员工工资由物流中心直接发放，中转点的员工工资依据当地生活标准，按照物流中心绩效考核后的金额，拨付当地，由当地代发。

7、取消各县区的二级培训，实现物流中心对员工集中统一培训。达到培训不走样、不变质、强化培训效果的目的。

8、取消各县区的二级考核，实现物流中心对员工绩效的集中统一考核。即集中配送各环节的所有岗位全部在市公司督导中心的统一安排下，按照各岗位的工作质量标准严格打分，再根据分值结果和工资标准实施奖惩，按奖惩后的实际金额发放工资。

**出口物流专员述职报告范文 第九篇**

在\_\_物流公司工作一年多了，工作顺利，能力也得到了提高，在此我很感激公司领导对我的栽培和同事们对我的信任。

转眼间一年快要过去了，在这一年里，工作中经常会遇到一些困难，在我的努力和周围同事的帮助下，顺利完成，从而获得了良好的工作业绩。

一年来在公司的统一领导下，经过部门员工的共同努力，完成了公司安排的各项工作任务，得到了部门领导和全体员工的认可。现就我这一年来我的工作情况向领导作如下汇报：

二、在工作岗位上，我尽职尽责，忠于职守，，热爱集体，团结同事。按时完成自己的工作任务，尽量做到最好，同时也为大家着想，不讲享受，更不讲攀比。学习人之所长，人之所优，强化学习业务知识，提高自身素质。凡事三思而后行，带头做出表率。

去年 11 月，我被招聘到公司项目部当上一名锅炉工人，由于自己认真工作，业务娴熟，公司领导让我来项目部工作。工作性质改变后，我更加严格要求自己。

(一)项目部工作内容：

1 、项目部的工作主要是对监理单位和施工单位进行安全、质量、进度进行督导检查的作用，以免施工单位偷工减料欺骗甲方。

2 、尽量配合施工单位，不为难也不徇私。确保在施工过程中无事故、无隐患，顺利在规定时间内完工。

3 、工程竣工后，公司开始运营。为了确保货物正常运营，我项目部主要对站台墙、站台面、钢结构雨棚、危货仓库、园区道路，进行检查。发现隐患及时向领导汇报，并拿出解决方案。把事故降到最低点，保证货物正常运营。

回顾一年来的经历，我感到既充实，又欣慰。我和这里的领导和同志们一起学习工作，不仅增进了了解，沟通了感情，建立了友谊，也获得了许多有益的启示，工作能力也得到了一定的提高。总结一年来的工作，我觉得有所得也有所失，今后还要从以下三方面进一步努力。

(一)是要更加严于律已。对工作总体上要高标准、严要求，在一些具体问题上要求新求细求精，以身作则，要注重发挥好、保护好大家的积极性，营造出一种生气勃勃的良好氛围。总之，作为\_\_员工，要努力做到服务大众，勤于沟通，加强协调，关心同志;加强学习，努力创新;站好位置，选准角度;发扬传统，发挥特长。努力做到腿要快、手要勤、脑要灵、嘴要严、心要细、不越位、不失职，能力开创项目部工作的新局面。

(二)是要继续提高认识水平。特别是对工作中可能出现的问题和困难，要注重从总体上把握，增强工作的预见性和主动性，时刻保持清醒的头脑和强烈的忧患意识。

(三)是要提高工作效率，也要防止急于求成。对各项工作要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，注意把握规律性。

综上所述，部门工作取得了显著的成绩。这是全体员工同心协力的结果，是领导正确指引的结果。我只是在其中尽了自已一份力。 20\_\_ 年即将结束，我在工作中做得不好的地方，真诚的希望领导和同事们多多指导。我会在以后的工作中努力弥补，尽量完善自己的工作能力。

最后，真诚的感谢同事们对我的帮助，领导对我的栽培和认可。谢谢大家!

**出口物流专员述职报告范文 第十篇**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

一、\_\_年工作小结

我所在的部门是物流部，首先在\_\_年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的`与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

二、\_\_年的工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

三、对公司的意见和建议以及各种诉求

1、希望公司能为我缴纳上海社会保险。\_\_年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2、请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3、希望\_\_年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

**出口物流专员述职报告范文 第十一篇**

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的201x年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下,中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于201x年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行20xx年至20xx年三年总保费不足10万元，如今净增90万元;其中期交过去为零，现在完成万元,占工行渠道总保费的。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将20xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

三、增强营销意识、提升销售技能,创造性的开展工作，保持业务持续健康发展

工行营业部从20xx年正式开始营销保险，初期效果并不好，分析原因：一是柜面人员对保险业务认识不够，有抵触情绪，认为存款任务都难以完成，还去抓保险，是多此一举;二是多年来，社会上对保险工作有偏见，认为拉保险的时候说的好，理赔的时候，到期支付的时候，就难上加难，再加上保险合同条款晦涩难懂，让人放心不下;三是柜面人员保险营销知识欠缺，对营销工作缺乏信心。对于上述现象，我认识到认真开展代理保险业务理论和营销知识的学习的重要性。

一是通过学习理论，使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要;是开拓中间业务、培植新的利润增长点的需要，也是提高自身素质，改善收入水平的需要;认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说，代理保险业务，并不会减少银行的存款总量，只有改善银行的收入结构，提高工行的赢利水平，而工行不做，其他行照样会做;

二是对社会上的偏见，利用银行的良好信誉作保证，赢得客户的信赖;

三是针对保险知识欠缺的问题，我主动组织参加支行各种保险知识讲座，专门给营业部的员工讲课，重点学习营销知识，坚持每个月集中学习一次保险营销知识，从而解决了柜面销售人员的思想认识和营销技巧问题。

四、有效的分层沟通协调是业务发展的保障

**出口物流专员述职报告范文 第十二篇**

20\_\_年\_\_月，我有幸来到物流公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近一年的时间。在这一年的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是x人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上

我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了物流部办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上

我主要从事的是是办公室的日常工作。物流部办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，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。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

一年来，在主管领导的指导下，我基本上保证了物流部办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。一年来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

一年的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：

1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。

2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。

3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对一年来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好

**出口物流专员述职报告范文 第十三篇**

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：

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，物流、仓储，已成为公司成本管理的重要一部份，

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，保证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。

述职人：

20xx年xx月xx日

**出口物流专员述职报告范文 第十四篇**

尊敬的各位领导：

您们好!

我叫侯x，现担任北京x物流公司统计一职，主要负责运费核对，低温货单的回收以及吨位的核对，下面我向领导汇报我在20xx年度的工作情况，以及对本岗位工作的一些心得、体会.我的述职报告分为两个部分：

第一部分：20xx年的工作总结

一、工作情况：

(1)运费结算情况：

20xx年北京双汇物流公司承运唐山产品共结运费万元，其中运输生鲜运费共万元，低温运费万元，冻品运费万元，短盘运费万元，生鲜原料运费万元，冻品原料运费万元。

20xx年与20\_年相对比，20xx年整体比20\_年增长万元，总体增长比为，其中生鲜运费增长，低温运费增长，冻品运费减少，短盘运费降低，生鲜原料运费降低，冻品原料运费增长。低温由于11月、12月份长距离运输比较多，像发包头的低温，转总部的低温，这些长途运输使本年的低温总运费增加;冻品由于调整运价,造成运费降低, 冻品原料是由于在6月份至8月份之间有工厂盘短到唐山异地库的冻品,全部算在冻品原料里面,所以造成冻品原料运费大幅度的增长。

(2)工作中存在的问题:

1、由于运费是事前核对，公司的车只能在出车前登记吨位，没有留下回单，有时工厂里面开的是手工单子，在ERP系统里面查不出来，对不上的吨位和车次在工厂也找不到单子，这样就只有等到我们收到回单后才能补结这部分运费。

2、由于新卸货地点的增加，公司和工厂没有共同的里程，这样就造成我们的里程对不上，不能做到日清日结。

二、自身的不足及改进方法：

通过近半年的工作学习，虽说有了一定的进步，但也存在一些不足之处，主要体现在自身学习不够，对ERP 系统操作不熟悉，考虑问题不够周密，工作经验不足。在以后的工作中，本人将加大学习的步伐，弥补自身的不足。

(1)加强自身学习 虚心向同事请教，不断提高自己的工作效率

(2) 提高自身业务水平 熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力

第二部分：20xx年的工作思路

根据集团公司20xx年信息化规划及物流信息化推进进度，为了尽快实现全集团物流运输业务的信息化，涉及要车、派车的ERP系统在20xx年已开始正式运行，ERP的运行将给我们的运费核对工作带来很多方便，提高各方面工作效率。

一、20xx年的工作计划：

(1)、做好各类报表，做到报表数据准确、真实、完整。

(2)、提高自身素质，加强自身能力的提高。

(3)、认真学习ERP系统，熟悉ERP系统的各种业务流程。

二、对企业文化的理解

在双汇 “诚实守信、德行天下”的企业文化的熏陶下，培养了我爱岗敬业、认真负责的工作态度和勇于挑战困难的毅力和信心，作为统计数据人员必须要有很强的责任心和处理数据的能力，能熟练掌握本岗位相关的操作流程，并能对报表的真实性负责。在平时的工作中让我始终保持认真负责、诚实守信的工作作风，更深刻的领悟到双汇企业文化的重要性。

以上是我的述职报告，请各位领导进行监督。

谢谢大家!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**出口物流专员述职报告范文 第十五篇**

本人在公司和领导的关心、栽培下，于20\_\_年X月X日从\_\_业务运营部调任\_\_分公司见习经理，负责\_\_公司的日常经营管理活动，同时配合\_\_总部仓储部做零担外协转货工作。从\_\_年X月入司到20\_\_年X月，我一直在仓储部从事开单和车辆配载的工作。三年的仓储业务工作，锻造了我的韧性和执着。经历了多次公司组织的仓储技能培训一次后备管理干部培训和一次经理培训班，也非常有幸参加了\_\_的培训，这些培训使我更进一步的了解物流这个行业作业流程和态势，也更利于我工作的开展。在工作中我努力做好本职工作，以客户服务为中心，严格按照公司对于货物的安全和时效的要求去做，保障货物安全及时到达客户手中。也严格遵照公司的财务制度，及时上缴公司财务资金，做好资金的安全管理工作，现将本人在高盛公司期间的履职情况和回报如下。

一、履职情况

1、业务方面，由于分点处于物流园片区分布集中的中心，从去年营业开始我一边在转货的同时一边宣传我司的长途运力优势和配送车辆优势。主动承接货物，积极做好打包和报价等增值服务的创收工作。主动寻求物流同行和第三方物流的合作，在合作共赢的基础上宣传我们\_\_的品牌。大力揽收同行件，直达线路泡货\_\_/方重货\_\_/吨我司的代收货款业务还是有优势的维护好老客户，深挖老客户新货源，特别是直达线路，专线物流给出的价，我们报价一样的话还是有把握将客户争取过来的。从元月X号—元月X号，现在高X分点已承揽货物X票，营收总额\_\_元。

2、通过这半年的外协转货工作，我发现我们\_\_片区到\_\_等方向的货物还是不少的，如果全部按自提的从\_\_中转的话，对于时效要求高的签单客户的话货我们是无法按时交货的，寻找专线外转合作成了我们必要的选择，这其中还得做好从价格的约定到合同的签订、时效、回单和货物跟踪等细节问题，不然会给双方造成困扰，也可能给客户带来损失。现在德渊项目中就有相当大一部分货物得做外转操作。

二、存在的问题和努力的方向

1、是学习还不够，工作经验还需积累，有顾此失彼的现象。

2、是了解\_\_年的考核指标后感到肩上很有压力。但我将及时调整好状态，化压力为动力，为提升业务，我将继续发扬主动出击的精神，积极发掘新客户，开拓新市场，竭尽全力完成年度考核指标，向公司交出一份满意的答卷。

我的述职到此结束，谢谢大家！

**出口物流专员述职报告范文 第十六篇**

尊敬的各位领导：

您们好!

我叫，现担任北京物流公司统计一职，主要负责运费核对，低温货单的回收以及吨位的核对，下面我向领导汇报我在20xx年度的工作情况，以及对本岗位工作的一些心得、体会.我的述职报告分为两个部分：

第一部分：20xx年的工作总结

一、工作情况：

(1)运费结算情况：

20xx年北京物流公司承运产品共结运费万元，其中运输生鲜运费共万元，低温运费万元，冻品运费万元，短盘运费万元，生鲜原料运费万元，冻品原料运费万元。

20xx年与20xx年相对比，20xx年整体比20xx年增长万元，总体增长比为，其中生鲜运费增长，低温运费增长，冻品运费减少，短盘运费降低，生鲜原料运费降低，冻品原料运费增长。低温由于11月、12月份长距离运输比较多，像发包头的低温，转总部的低温，这些长途运输使本年的低温总运费增加;冻品由于调整运价,造成运费降低, 冻品原料是由于在6月份至8月份之间有工厂盘短到异地库的冻品,全部算在冻品原料里面,所以造成冻品原料运费大幅度的增长。

(2)工作中存在的问题:

1、由于运费是事前核对，公司的车只能在出车前登记吨位，没有留下回单，有时工厂里面开的是手工单子，在ERP系统里面查不出来，对不上的吨位和车次在工厂也找不到单子，这样就只有等到我们收到回单后才能补结这部分运费。

2、由于新卸货地点的增加，公司和工厂没有共同的里程，这样就造成我们的里程对不上，不能做到日清日结。

二、自身的不足及改进方法：

通过近半年的工作学习，虽说有了一定的进步，但也存在一些不足之处，主要体现在自身学习不够，对ERP 系统操作不熟悉，考虑问题不够周密，工作经验不足。在以后的工作中，本人将加大学习的步伐，弥补自身的不足。

(1)加强自身学习 虚心向同事请教，不断提高自己的工作效率

(2) 提高自身业务水平 熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力

第二部分：20xx年的工作思路

根据集团公司20xx年信息化规划及物流信息化推进进度，为了尽快实现全集团物流运输业务的信息化，涉及要车、派车的ERP系统在20xx年已开始正式运行，ERP的运行将给我们的运费核对工作带来很多方便，提高各方面工作效率。

一、20xx年的工作计划：

(1)、做好各类报表，做到报表数据准确、真实、完整。

(2)、提高自身素质，加强自身能力的提高。

(3)、认真学习ERP系统，熟悉ERP系统的各种业务流程。

二、对企业文化的理解

在 “诚实守信、德行天下”的企业文化的熏陶下，培养了我爱岗敬业、认真负责的工作态度和勇于挑战困难的毅力和信心，作为统计数据人员必须要有很强的责任心和处理数据的能力，能熟练掌握本岗位相关的操作流程，并能对报表的真实性负责。在平时的工作中让我始终保持认真负责、诚实守信的工作作风，更深刻的领悟到xx企业文化的重要性。 以上是我的述职报告，请各位领导进行监督。

谢谢大家!

述职人：

**出口物流专员述职报告范文 第十七篇**

20\_\_年是\_\_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。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X月是\_\_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。X月下旬开始担任物流部经理主持部门工作。X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X和成品公路运输渠道。X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X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。X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、X运输衔接、公路运输收款、财务付款等流程，针对X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。X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。

X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。X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。X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。第三个是这个社会在不断发展进步，需要仔细分析大胆尝试。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X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X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X次交通问题，总损失在X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。

X月到X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X%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X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。

X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X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。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X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X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X元甚至X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X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X元。当然在X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，\_\_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X年，我会努力改进，争取做出更好成绩。

**出口物流专员述职报告范文 第十八篇**

忙碌的一年即将过去，我们将又一次迎来新的一年，在每一年的工作中，我们总结经验、也发掘不足。

201x年的工作是有条不紊的。

一、仓储部经历了去年的仓库搬迁，仓库工作上半年主要是货物的整理及库区的规划，经过忙碌的整理规划，在上半年已完成。仓库全年出货14919单，入库2239单。

仓储部的工作环环相扣，从货物的入库、管理、出库，每一步都需要各岗位人员认真细致的把关，并对自己负责的货物安全负责。定期盘点保证物、帐、卡一致，有效地达到了帐目的透明度与准确性。仓库最近正在进行一年一度忙碌的年终盘点工作，希望各展厅、各部门给与配合，高效、高速、准确的完成。

工作中还有很多不足，如仓库保管员发错货问题及仓库外联装卸工工作不积极、难于管理问题，仓库保管员招聘难度大，岗位空缺问题等。对于以上问题建议公司制定相应奖罚制度，提高员工工作热情，及工作岗位责任感，减少并逐渐杜绝发错货问题。根据公司需要适当培养外联装卸工，有选择的雇佣，建立良好的雇佣关系。配合人力资源部门做好员工招聘工作，尽量减少部门人员流动性。

仓库安全一直是工作的重点，仓库三防做好才能更好的开展各项工作，仓库将一如既往的做好这项工作。

二、物流部的配送工作，较去年送货效率有显著的提高，我们将一如既往的保持，并在保持高效率的同时，保证货物的安全及服务质量。物流部全年配送3658单，提货入库819单。物流采购跟单工作，也是物流部一项重要的工作，物流费用问题往年一直居高不下，为更好的控制物流费用问题，年初制定了各项运费标准，并严格遵守实施，做到运费价格透明、合理。物流采购全年发货2242单，收货：2312单。

物流部的工作需要各部门互相配合才能高效率的完成，前方展厅做好售前工作，后方物流后勤工作才能正常开展，如展厅销售人员频繁更改已传递的信息单、未转销售的单据传递，造成中间环节繁琐，应有效减少不必要的中间频繁沟通环节，减少不必要的工作量而造成的失误。

物流配送并不是一项简单的工作，鉴于公司货物性质属易碎、易损物品，提货及送货人员应格外小心，并对物品的完整性负责。

在平时工作中，对单据的整理及存帐数据错误现象时有出现，这与物流人员平时核对与细心度不无关系。加强人员工作细心度，是仓库、物流管理工作中要加以改进的一个极其重要的方面。物流部人员配比相对稳定，但工作积极性不高，心态还需调整。

物流部车辆安全一直是工作重点，只有保证车辆的安全，才能正常的开展物流部的各项工作，配送人员应注重各自所负责车辆的日常保养维修，有问题及时解决，不留隐患。平时行车应遵守交通规则，有违章应及时处理，保证车辆正常运行、工作。

当201x年即将成为回忆尘封在历史的长河之中，而充满希望与挑战的201x年随着时间的车轮正悄悄地向我们走近的时候，回首正在过去的一年，站在新的时空起跑线上，展望未来，在仓库全面管理工作中要抓住机遇、与时俱进，在上级领导的亲切关怀下，发扬优点，改进不足，在新的一年里，团结仓库所有人员，努力使各项工作再上新的台阶。

**出口物流专员述职报告范文 第十九篇**

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的201x年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下,中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于201x年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行20\_年至20\_年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成万元,占工行渠道总保费的。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将20\_年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

三、增强营销意识、提升销售技能,创造性的开展工作，保持业

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！