# 最新快递员辞职信(3篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-28

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。快递员辞职信篇一1.订单颜...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**快递员辞职信篇一**

1.订单颜色看错，递减错，size看错，订单颜色做错检查工作没做好。

2.与车间及其他部门配合、协调不够好，造成交期没法赶出。

3.色卡追踪没到位。

二.通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼。

1.把握生产进度。为了完成事先预排的生产计划，生产管理者必须不断地确认生产的实际进度。起码要每天一次将生产实绩与计划作比较，以便及时发现差距并树立有效的补救措施

2.按计划出货，如因某原因没办法按交期出货，及时跟客户沟通好，以免造成扣货款。

通过一年来的工作，我也清醒的看清自己还存在许多不足，主要是：了解还不够多，由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当，工作方法上还有待改善，这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，争取把自己的工作做到最好。

三.明年工作打算

尽职尽责抓重点。严格按照发文标准，提高发文质量;做到文件及时收发、传阅、明确印鉴管理程序，完善使用登记，无审批用印现象的发生;完善各项规章制度，禁止无登记、无审批用印现象发生;完善各项规章制度，按照各项制度办事，做到收文有规范、办事有制有纪律，各项工作都有章，有据。

1.认认真真，做好本职工作。

坚持完成领导交办的各项任务，尽量做到让领导，客户满意。协助经理做好办公室的日常工作，如打文件，打印，复印。认真完成档案的整理工作，对各类文件及时收集，归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅。

2.严于律已，自觉遵守各项制度

做事要谨慎认真;向领导汇报的全面;日常工作要记录并及时上报待人处事要有礼貌;待同事要坦诚宽容;严肃办公纪律，不做与工作内容无关的事情。四.努力做好新的职能工作，对领导按排的工作，不折不扣的完成。

1.订单下来一式四份(交期)，每个部门一份，包装明细要准确

2.色卡，交期向客户确认追踪到位。

3.与车间及其他部门配合、协调好。

4.按制定的进度计划及相关要求出货。

5.与客户确认相关的出货资料后，整理好单据。

6.协调好生产部门，按客户不同的包装要求，按排出货。

7.将出货资料整理至25号交财务。

要提前学习，要不断加强个人修养。

**快递员辞职信篇二**

一、始终坚持第一要义是发展，集中精力抓发展

按照班子分工，我所分管的业务是速递物流类业务，具体专业是速递专业和物流专业。

1、速递专业。业务收入完成万元，完成省公司的%，排名全省第;同比增幅%，排名全省第。其中，礼仪业务收入完成万元，同比增幅%。

在速递业务的发展上，主要采取了以下措施：1、国内异地寄递业务：一是通过邮政特快专递的品牌宣传，提高知名度，提升窗口服务水平，用服务来巩固和扩大用户群。二是大力开发经济快递市场，借助省公司要求开展的经济快递“健康成长”专项营销活动，用价格策略启动经济快递业务。为此，我们组织速递局对市场进行调研，针对性地分析客户需求，网格化地进行市场营销，深入挖掘市场潜力。经济快递圆满完成省公司计划。三是大力开发电子商务速递业务。开展电子商务“新领域、新突破”活动，利用网上购物、电视购物正逐渐被人们接受和成为一种时尚的时机，组织人员外出学习，开发e邮宝业务，挖掘电子商务市场。指定专人开展网络搜索营销，推行网上找客户、网下揽业务的运作模式，深入物流配送市场。电子商务速递业务收入完成计划的260%。

2、代收货款类业务：业务的核心和重点是提高邮件的及时妥投率，我们通过及时妥投率的提高增加邮政速递收入。

3、单证照类业务：业务重点是做项目。晋城局已开发出银行凭证类、法院文书类、公安局二代证类项目。20xx年，我们的重点放在考试类特快寄递、交警罚款通知单、驾驶证、车牌照寄递、中石化票据寄递项目上，靠项目的拉动作用促进业务的增长。目前陵川局已开发出驾驶证寄递业务。晋城市邮政速递局已经进驻市交警队驾驶证换证补证大厅开办业务.

4、国际业务：我们走出去找市场，开发出了一些国际业务，了解了更多的市场信息，使国际业务增长很快，国际业务完成计划进度居全省前三。

5、礼仪业务：围绕生日礼仪、节日营销做文章，新增生日礼仪用户1200余户;节日营销围绕“五节联送”、“中秋节”营销等节日，开发重点产品和市场，确保“巩固一批，开发一批，储备一批”。端午节、思乡月的阶段性营销活动均圆满完成省公司收入计划。

2、物流专业实现收入万元，完成省公司计划的%，排名全省第，同比增幅%，排名全省第。新开发一体化配送项目昂生药业配送运行顺畅，实现收入近万元，成为拉动物流业务收入增长的重要力量。中邮快货采取走出去找市场的策略，上门营销，拓展市场，实现收入稳步。手机快货以质优价廉抢占晋城90%以上市场，年收入万余元。

二、始终坚持统筹兼顾这个基本方法，立足长远抓管理

在管理上，围绕班子分工，我所分管的是速递物流业务管理、服务、安全、网运指挥调度、信息技术、基本建设、审计、法律等各项工作，20xx年5月,因工作调整,分管服务、安全、基本建设、审计、法律等各项工作.在管理工作中，坚持着手当前，着眼长远，从制度化、流程化、规范化、科学化方面着手，建立健全企业各项管理制度，为企业长远发展奠定基础。

1、速递专业管理：自20xx年以来，速递投递能力由于业务的迅速增长，进口邮件量的剧增，投递能力不足的矛盾日益凸现出来。

在困难和问题面前，我们以为，解决能力不足问题的途径有三条。一是增人增车。二是提高车辆、人员的利用效率，深挖内部潜力。三是利用社会资源做邮政自己的事。第一条途径，增人增车，在目前降本增效的大形势下，显然走不通。第二条途径，经去年酝酿，今年元月份对速递投递试行了计件工资改革，按量计酬，多劳多得。一举打破了分配上的大锅饭，也带来了积极的效果。原先干多干少一个样，动力不足，现在干多干少不一样，你不干就没有收入。这就充分调动了投递员的积极性，变要我干为我要干。为了使这项改革能够持续推进，巩固下去。我们提出了“四个公开化、四个一目了解、四个平台展示”的思路：具体为：①投递量公开化，谁送的多谁送的少一目了解。②分配公开化，谁挣的多谁挣的少一目了解。③投诉公开化，谁服务的好谁服务的差一目了然。④车辆费用公开化，谁的车维护的好谁的车维护的差一目了然。“四个平台展示”：①说在嘴上;②记在心上;③挂在墙上;④评在榜上。利用邮政班组会、局务公开栏、讲评会等各种形式进行奖惩公示，使好的坏的大家都能看见，真正起到奖优罚劣的作用。改革的效果在实际中切实得到了体现，邮政的服务质量明显改善，以客户投诉为例，今年1月份因邮件量剧增，邮政自身投递能力不足引起的用户投诉达17件，但2、3、4月份逐月下降，到4月份降为零投诉。第三条途径：利用社会资源投递，我们进行积极的尝试，表现在今年5月份以前的快乐购邮件投递，依靠自身力量达不到客户要求，我们对快乐购业务试行了外包，用社会的车辆办邮政的事，付一定的劳务费，效果也非常好。

2、质量质效挂钩考核

去年以来，邮政速递质量方面共设置10大项31小项指标，把速递从营业到投递整个过程和全部环节按照指标明确出来，我们通过明确职责，上下互动，狠抓考核等措施，实现了质量指标大幅提升，目前除国内次日递和隔日递率、及时投递率、及时妥投率和上门揽收率4小项指标因客观原因排名靠后外，其余指27项指标均排名全省前列。

(二)物流质量管理

自去年昂生药业配送项目开展以来，我们经历了从无到有，从小到大，从不适应到适应的过程，以打造区域物流配送精品的总要求抓质量管理，通过一个项目的成功运作，积累了经验，锻炼了队伍，与昂生公司成为密切的合作伙伴，质量管理保持了较好水平，现在正在探索进一步流程化、标准化的管理模式，从制度上逐步完善。

3、安全管理：20xx年夺得省公司“安全生产杯”。坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，以“谁对安全工作不负责任，我们就对谁不负责任”的态度，站在为邮政健康发展保驾护航的高度抓安全。我局的要求是：抓业务发展不忘安全，始终如一;抓隐患排查不走过场，一丝不苟;抓责任追究动真碰硬，一抓到底;抓长效机制脚踏实地，一刻不松。具体工作是：一是抓安全意识的教育，要求大家时刻绷紧安全生产这根弦，每季度坚持召开安全生产例会进行强化。二是抓安全规章制度的完善，对已经适用的安全生产规章制度坚持执行，对需要进行完善的规章制度不断修订和完善，细化了基础管理。三是抓硬件设施的投入。重点是储蓄网点、金库的监控、移动金库、联动门的配备，增强技防的能力。四是抓安全规章制度的落实。以突击检查、不打招呼明查暗访为主要形式，加大对金库、网点过夜现金的管理，确保安全无事故。

4、服务管理：20xx年夺得省公司“优质服务杯”第一名。健全了服务工作目标、组织、制度、监督四大体系，完善了三级检查体系，狠抓两岗履职，确保为客户提供了优质高效的邮政服务。一是健全三级服务检查体系，用制度的执行促进服务水平的提高。二是高度关注服务质量指标，确保各项质量指标排名全省前列。三是开展星级服务试点工作，在泽州路营业厅试行星级人员挂牌上岗。四是加大投诉处理力量，举一反三，从流程上进行完善，增强用户满意度。五是开展两岗互查，增强检查人员的责任意识和工作能力。

5、网运指挥调度：以“围绕大局、服务经营”为原则，在邮运指挥调度、成本控制等方面做文章。一是邮运指挥调度，在20xx年初特快邮件量剧增，面临春节，仍有大量邮件积压的情况下，综合调度投递局7辆车、物流局1辆车进行集中投递，效果明显，有效缓解了邮件积压的压力。为今后遇到类似的突发事件积累了经验，也建立起了应急机制。二是车辆成本控制。从核实邮路里程入手，对邮路里程进行了核实，促使车辆油耗持续下降，保持在核定范围之内。

6、信息技术：以“围绕服务、主动支撑”的思路，抓好对邮政业务发展的支撑，圆满完成了电子化支局、各类系统上线工作。

7、基本建设：以“加快进度，保证质量，严控成本”为原则，加强基本建设管理，陵川邮政生产楼主体工程基本完工;保证了一些重点工程和农村支局所改造工程的完成和推进。此外，审计重点是抓了工程审计和离任审计工作。法律事务重点是加强了全局法律意识的增强和教育工作。

三、始终坚持以人为本这个核心，注重实践抓学习

任职以来，工作的范围更广、涉及面也更多，因此，始终坚持把学习作为一种责任，作为一种使命，坚持在学中干、在干中学，不断充实和提高自己。

(一)抓自身的学习。在科学发展观的学习实践活动中，坚持“有所学、有所思、有所悟、有所得”的态度，首先，通过集中学习和自学，用科学发展观武装头脑。其次用科学发展观的观点分析实际工作中遇到的实际问题，客观务实地对待工作，做好工作。

(二)抓队伍的学习。对分管单位的干部职工，要求大家明确“为谁干、如何干、怎么干、干得好”四个问题。要求大家把学习当作一种责任，带着问题学，用学习解决发展中遇到的问题，同时在发展中运用和检验学习的知识。

四、始终坚持发扬艰苦奋斗精神，坚持不懈抓廉政

一是严格遵守廉洁自律各项规定。认真学习廉政建设各项规定，做到警钟常鸣。在工作中和生活中严格要求自己，严于律己，发现不足，及时改进。坚决贯彻党风廉政建设各项要求，切实把党风廉政建设各项要求落到实处。

二是发扬艰苦奋斗精神。深刻认识到邮政发展仍处于创业期和爬坡期，改革发展中出现的问题需要用发展的办法去解决，在这个过程中始终牢记“两个务必”，在职责范围内，注重从自身做起，大兴艰苦奋斗之风，提倡勤俭节约。

总之，通过以上努力，保持了分管工作的全面协调可持续发展。这些，都是省公司正确领导的结果，成绩的取得，得益于省公司的正确领导和决策，得益于班子团结和认真执行省公司的各项决策，得益于各级干部职工的顽强拼搏，勇于实践。

但发展和管理中也遇到一些困难和问题，具体为：

1、市场竞争压力的加大与市场营销能力的不足之间的矛盾日益显现。目前所做的业务，市场竞争的压力在不断增加，但市场营销组织中，信息收集、筛选立项、项目策划、市场攻关、成果转化几个环节的有效组织和保障措施不多，比如我们定出了一个项目，但对于项目的立项、计划、组织、时限、监督、落实，这个过程由谁来管，怎么管，什么时间进展到什么程度，没有一系列有效的组织措施作保障。下一步将从市场营销机制、体系建设入手，对确立的项目建立监督落实体系，进一步明确什么时间做什么事，达到什么效果，切实提升营销能力和营销效果。

2、在业务发展的上规模和调结构中，如何上规模、如何调结构，存在不明朗、不确定因素。下一步将通过细分业务种类、细化营销项目、确保项目实施来实现业务的全面协调可持续发展。

3、在安全工作中硬件和软件方面的不足仍需进一步加强。目前安全生产中的问题，有主观原因，也有客观原因，下一步将通过三个活动来完善：①安全隐患排查治理活动;②网点达标升级活动;③安全评估活动。

4、服务工作仍存在不尽如人意的地方。如邮件延误、服务态度、硬化设施等问题，下一步将围绕“优质服务杯”竞赛活动这条主线，以客户投诉为切入点，切实改善服务质量。

同时，我常感自己在改革发展中仍存在诸多差距和不足，主要表现在：

一是用科学发展观解决实际问题的能力需要进一步增强。需要在今后的工作中不断用科学发展观武装头脑，不断加强学习，坚持学以致用，以便更好地指导和推动各项工作有序推进。

二是对市场开发、企业管理的各项规律的把握仍需进一步增强。尤其是对新项目的开发、新市场的拓展，薄弱环节的管理上，需进一步开拓视野，思发展之策，谋管理之道，逐步提升，谋求实效。

三是对分管部室专业管理能力的提升、行为习惯的养成仍要付诸努力。要和大家一道，共同探讨如何把工作做的更好的办法，提升执行力的办法，良好工作习惯的养成，以达到培养人、锻炼人、塑造人的目的。

针对问题和不足，我将在今后的工作中，始终坚持发展这个第一要务，不断自我加压、自我激励，以更加饱满的热情，更加积极的姿态，更加务实的作风，投入到邮政改革发展之中，为邮政的新一轮又好又快发展贡献力量。

**快递员辞职信篇三**

本人自xx年7月15日进入韵达公司工作，工作岗位：市内部经理助理；自我评价：对岗位工作我有尽职尽责，对部门规划我有献计献策，对韵达公司我也有新的认识。本人在做出辞职决定的同时，对进入韵达公司工作以来的情况做下自我总结：

在没有进入韵达公司工作前，本人对韵达公司的情况已有所初步了解。虽然民营快递的总体发展趋势并不令人乐观，但本人对快递行业的整体形势还是满怀信心的，对能够进入像韵达这样一家全国十强民营快递之一的大型快递公司工作还是充满希望的，在进入公司之前，对于公司的发展愿景和自己的工作抱负也都有一定的追求。

工作半年下来，收获很多，失望却也不少。在任何一个环境下工作，只要你能放平心态，每个人都可以得到收获，而这些收获对个人以后的发展都会有所帮助，在这一点，本人感谢韵达给了我这次工作与学习的机会。只是随着对于韵达网络的了解逐步加深，随之而来的失望也逐渐增多。这里面即有民营公司的局限性，也就是民营公司大型化后所体现出来的“大公司病”，人浮于事，混事的人总比做事的人要多，对公司真正有感情或者愿意为公司后续发展壮大的人才少，还有就是家族式经营管理模式的局限性，各个部门之间的沟通与联动太少也制约了企业的后续发展，一些好的建议和想法无法得到上级的重视和采纳，工资待遇过低，员工的积极性普遍不高，等等。。

对于本人在部门中的职责与定位，我有提过自己的一些建议，同时，对于市内部的发展也有过一些思考，当然，这些建议与思考必须是建立在公司的整体发展规划之上的，为此没能得到公司领导的重视或采纳也在情理之中。同时，这也让我逐渐认识到公司未来的发展方向与自己未来事业的发展方向其实是有所偏离的，在韵达公司这个平台上，自身的能力与抱负或者将会得不到充分的体现，考虑到自身未来的事业发展，更换另一个平台或许将会是我更好的选择。

就本人的工作岗位而言，即有接触中上层管理人员的机会，也有接触最基层员工的机会，通过这段时间对自身工作的摸索，对于一些好与不好的公司情况也有了更多了解，多少也发现了一些工作上的问题，也有过一些想法，和提出一些管理建议，自己也参与到市内部员工管理之中，更是遇到过一些难点和盲点。当然，阻力和困难都是客观存在的，只是要克服这些问题，需要由上而下的一种经营理念的更新，还有就是管理手段上的制度化与人性化，而不是“人情化”或者“裙带化”，问题的根本解决要求公司的管理需要更上一个台阶，对于员工（尤其是一线部门的基层员工）要给予充分信任并调动其积极性，不管是新老员工，要让其时时能够感受到自己的前途和韵达公司是可以一齐并头发展的。

本人的自身工作能力不便由自己来下结论，但对于自身存在的问题本人也有清醒的自我认识，“人情化”管理或者“制度化”管理这两种模式本人更倾向于采用“制度化”管理，不管是新老员工，或者是有裙带关系的员工，希望都是一视同仁。在现实环境里，企业的生存靠关系，然而企业的发展却更多的是靠管理，一个企业能不能成为行业中的佼佼者，关系只是一部分，管理始终是根本。在这点上，韵达公司是有所欠缺的，这在本人所在的工作部门也有体现。

其次，工资待遇过低，使员工对企业的认同感也相应降低，而对一些自身能力尚可的员工，则是在工作积极性上的一种遏制。工资待遇是最直观的员工价值的体现，比如同工不同酬这种不相等的价值认同将会直观的体现在工作效率上，也间接挫伤了员工的工作积极性。

以上是本人在韵达公司工作以来的一些工作体会，出于对韵达公司的尊重与本人的责任意识，在提出辞职的同时附上这份辞职报告，也希望未来韵达公司能够获得更大更好的发展！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找