# 供应商年会工作总结

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-13

*以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。今天为大家精心准备了供应商年会工作总结，希望对大家有所帮助!　　供应商年会工作总结　　2024年供应部认真执行公司部署的各项方针政策，团结配合公司各部门管理，尽心尽力、工作勤勤恳恳，把公司部署的...*

以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。今天为大家精心准备了供应商年会工作总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　供应商年会工作总结

　　2024年供应部认真执行公司部署的各项方针政策，团结配合公司各部门管理，尽心尽力、工作勤勤恳恳，把公司部署的各项工作逐一落实到位。2024年供应部主要完成以下几个方面的工作：

　>　一、认清把握市场形势，节约成本，订购原料，贮备到位。

　　1、加强询价比价议价管理，在订货、采购工作中实行“货比三家”的原则，控制、减少所有与采购相关的成本，包括直接采购成本、间接采购成本及隐形成本等；

　　2、对整个采购流程进行科学管理，将成本控制细化在采购活动的每一个环节，充分调查和了解相关情况，不断积累与分析构成产品成本方面的信息，合理运用各种采购方法，将采购成本的降低落到实处。

　　3、做好采购计划，制定常备库存材料明细，做到早发现，早通知，早入库。

　>　二、强化标准，规范体系，坚持落实进销存流程。

　　目前我公司共有合格供应商27家均进行了评审，做到原材料进厂合格率百分之百。同时，供应部根据公司以销定产的规划，做到适价、适质、适时、适量、适地五原则，为公司采购效益最大化做出了努力，真正为公司做到了省一分钱，增一分利的效果。

　　1、适价。价格是公司采购过程中敏感的焦点。为此采购人员在与供应商的砍价上做足了功夫，明确了多渠道获得报价，比价，议价，定价等环节，为公司把握市场脉搏，寻找合适价格。

　　2、适质。在日常工作中，采购人员，安排了一部分时间去帮助供应商改善产品质量，稳定产品品质，因此，在现有供应商评价中，供应商都是合格优秀的供应商。

　　3、适时。根据生产部所做出的生产计划，促使供应商按预定的时间交货；一方面，协调生产计划，不造成库存积压过多，而积压大量采购资金，对企业来说，交货时机很重要。库存积压是企业很忌讳的事情。

　　4、适量。随着销售状况，公司改善生产计划，合理调节供应商发货数量及频率，采用经济订购量进行发货安排，为公司进一步控制包装物库存，取得了良好效果，减轻

　　了库存量的重大负担。

　　5、适地。在供应商的选择过程中，综合考量，选择了双方沟通方便，处理事务便捷，物流成本低的供应商，在过去的一年中得到了实际操作经验。

　>　三、保障材料及时供给，配合生产部门及质量部门，把好物资材料质量关。

>　　四、采购后续跟踪服务

　　一年来，我部门除了供应原材料保障工作，还积极为公司协调做好了各项售后服务工作。配合销售部门的售后质量问题处理及时解决，满足生产需求，从不耽误。

　　对于产品销售工作主要有以下几个方面的因素：

　　1、质量问题的存在众所周知，所以质量问题，是销售好与坏的一个非常重要的因素。这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

　　2、竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

　　3、应收款偏大普遍客户回款状况不好造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

　　今后，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好年度的销售工作计划任务。未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处：

　　1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

　　2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

　　3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，

　　将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

　　4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

　　5、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要做到以下几点

　　（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

　　（2）不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；

　　（3）及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；

　　（4）做好售前、售中、售后服务。

　　在环境工作中，注意交通工具的管理，注意对供应商车辆安全，环保知识的宣传与监督，对于汽车围棋不合格坚决不上路，至今未发生过一次交通事故，库房管理工作中对于易燃易爆物品做好防火防爆工作，至今未发生任何事故。

　　经营部：

　　2024年x月x日

**供应商年会工作总结**

　　2024年供应部认真执行公司部署的各项方针政策，团结配合公司各部门管理，尽心尽力、工作勤勤恳恳，把公司部署的各项工作逐一落实到位。2024年供应部主要完成以下几个方面的工作：

　>　一、认清把握市场形势，节约成本，订购原料，贮备到位。

　　俗话说的好：家中有粮，心中不慌，安逸在心；企业也一样如此。2024年下半年市场形势风云变幻，原材料价格一路上扬，各种辅料也跟着上涨，供应部结合第三季度的发货行情，准确判断价格上涨趋势，像主要原料玉米淀粉等价格几乎几天就一个价的上扬，同时由于我国南方持续大面积干旱等自然灾害的侵袭，我国玉米产量受到严重影响。国家库存不足，市场供不应求，加上国际市场行情的变动，供应部敏锐察觉到农副产品将迎来价格上涨的高峰期，赶紧配合各部门把去年订购的国产麦芽，进口麦芽2400吨全部按时运回仓储。此项工作及时，迅速实施，落实行动，使公司比同期价格相比，节约成本近壹千元/吨，节约了百万元原料成本，为公司来年生产所需原材料保障吃下了定心丸，消除了后顾之忧。与往年的原材料采购工作相比取得了卓越的成效。

　>　二、强化标准，规范体系，坚持落实包装物进存流程。

　　20xx年公司啤酒包装物的订单生成流程处于随意，无体系规范，无执行标准的混乱状态。尤其在商标，纸箱，瓶盖等方面没有形成统一的纸质订单格式，进行留存，以供后续备案。以至于出现与供应商的订单核对信息有错漏，不一致的现象，最终导致公司在包装物方面年底库存超额，对公司的现金流造成很大影响，同时也影响公司的周转情况。

　　经过2024年的努力，供应部改善工作流程，强化订单文档留存，加强文档管理工作，进一步规范订单生成程序文件，对包装物采购形成统一订单样本。供应部做到了对供应商、供应商联系方式、订单数量、订单规格、收货时间等有了明确的记录，做到了查有据，对有账，核算清晰，双方明确的效果。同时，也有利于工作的交接和跟踪，及时应对工作内容变化等风险，保证了订单催单的准确性和及时性。

　　同时，供应部根据公司以销定产的规划，做到适价、适质、适时、适量、适地五原则，为公司采购效益最大化做出了努力，真正为公司做到了省一分钱，增一分利的效果。

　　1、适价。价格是公司采购过程中敏感的焦点。为此供应部在与供应商的砍价上做足了功夫，明确了多渠道获得报价，比价，议价，定价等环节，为公司把握市场脉搏，寻找合适价格，做出了一定的成效。

　　2、适质。在日常工作中，供应部扮演着一个精明的商人角色，同时也扮演着

　　管理者的角色，安排了一部分时间去帮助供应商改善产品质量，稳定产品品质，因此，在现有供应商评价中，供应商都是合格优秀的供应商。

　　3、适时。根据销售部所做出的生产计划，供应部扮演者协调者与监督者的角色。一方面；促使供应商按预定的时间交货；一方面，协调生产计划，不造成库存积压过多，而积压大量采购资金，对企业来说，交货时机很重要。库存积压是企业很忌讳的事情。

　　4、适量。随着销售状况，公司改善生产计划，供应部合理调节供应商发货数量及频率，采用经济订购量进行发货安排，为公司进一步控制包装物库存，取得了良好效果，减轻了库存量的重大负担。

　　5、适地。在供应商的选择过程中，供应部综合考量，选择了双方沟通方便，处理事务便捷，物流成本低的供应商，在过去的一年中得到了实际操作经验。

　>　三、保障材料及时供给，配合生产设备部门进行设备改造与保养，把好物资材料质量关。

　　1、对动力锅炉车间检修改造予以积极配合，提供优质的材料，保障安全、踏实的生产。我部门对上饶市各个供应锅炉改造所需的耐火材料市场进行逐一的摸底筛选，选择其中优异的有库存的供应商，并对改造维修材料采取对多退少补的策略，价格通过多方询价，比价，议价，降低材料的采购单价，今年提供给锅炉使用的材料，做到的保质保量，及时配合，设备安全，出色完成动力能源车间安全运行，为正常生产提供了强有力的保障，确保动力能源充足供应，保障生产需求。对锅炉材料进行多退少补的采购策略，灵活控制单价高昂的材料费用，真正做到了适量供应。

　　2、牢牢把握从供应源头抓起，为原材料、包装物把好质量关，为公司坚持了质量目标百分比质量安全标准。我们针对主要原材料：大麦，从第一供应链实行严格的验收标准，按国家标准等级严格执行；对不达标产品进行退回处理，将损失破包等进行折价处理等，对燃料烟煤严格按燃烧大卡值及水分进行达标测试，对水分超标批次，按比例如数在货款中扣除。

　　对包装物纸箱、商标、瓶盖等严格按配置要求验收；不合格产品不验收，退回处理，配合质检部门制定严格周密质量审查验收程序。在源头上杜绝了质量瑕疵的产生，避免了后续生产损失的再度发生。

>　　四、协调公司货运物流的调度，将可再生的资源为变废为宝，为公司保值增收。

　　在生产繁忙之际，尤其是在夏天，公司产品销售外围市场的物流运输调度无法及时调度配合到位，我部门统筹兼顾，联系社会资源，共享物流货运信息，积极配合，协助联系物流网点，为销售部门对产品的流通提供准确信息，寻找到比较合适的运输价格信息，及时将产品运达销售目的地，分担了销售公司后续负担。

　　今年我部门对公司各种可再生资源采取积极联系，多方打听，介绍挑选了优质购销合作商，在煤渣、废纸箱等方面都联系到了负责任，素质高，售价高的买家，为公司及时将可再生资源进行回收变卖，一年销售煤渣、废纸箱等可再生资源价值累计几十万元，为公司增值，创收、优化环境等提供了多重利好。

　>　五、采购后续跟踪服务

　　一年来，我部门除了供应原材料保障工作，还积极为公司协调做好了各项售后服务工作。配合销售公司的促销活动，我部门对促销品进行采购，对饮料、洗衣粉、食用油等促销品进行了多退少补的采购政策及家用电器积极售后的跟踪服务。对故障电机、外联维修、配件加工等及时联系、及时解决，满足生产需求，从不耽误。

>　　六、总结

　　一年来，我部门对工作中存在的历史遗留问题进行了一步步的化解。去年，由于销售部门没有提供综合与详细的生产计划，造成我部门对部分品种的的商标、纸箱等包装物库存过多，对公司现金流造成一定影响，有责任。经过一年的努力，积极协调，适量安排，对公司原有的库存进行消化处理，保障了公司合理库存的边际。

　　辞旧迎新，在新的一年，我部门已经准备好明年生产所需的主要原料库存，满足来年全年生产量。同时，我部门将更加努力，继续全心全力在生产上控成本，在销售辅助上创效益，为生产供应上保质保量，为公司实现新发展而持续改进，为企业提高市场竞争力而不懈奋斗。

**供应商年会工作总结**

　　转眼间，2024年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到2024年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

>　　一、任务完成情况

　　今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2024万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

　　球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（DN1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

　　总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

　>　二、客户反映较多的情况

　　对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

　　1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如XXX客户的球阀，XXX客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

　　2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

　　3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

　　4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如XXX、XXX、XXX等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

　　5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，XXX、XXX等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

　　6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

>　　三、销售中的问题

　　经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，XXX在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

　　1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

　　2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

　　3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，

　　少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

　　4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

　　5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

　　6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

　　7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

　　以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

　>　四、关于公司管理的想法

　　我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

　　“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。  过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

　　1）工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

　　2）例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的.沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

　　3）定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

　　4）公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。  另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以

　　培养出独当一面的人才。

　　以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

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