# 物流销售工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-07-09

*小编为大家整理了物流销售工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!...*

小编为大家整理了物流销售工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

物流销售工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：物流销售部工作总结

2024年物流销售部工作总结

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4820.92万元，毛利108.69万元，毛利率为2.3%，应收账款1271.08万元。其中零售终端销售额2454.90万元，毛利79.30万元,毛利率为3.23%,应收账款为304.55万元;连锁销售额1934.65万元，毛利29.39万元，毛利率为1.52%，应收账款为857.91万元。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以及2024年工作计划：

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

2024年各区域数据汇总表

单位：万元

2.每个区域客户的各月订货发生数情况

2024年各区域订货汇总表

单位：家

3.各个区域业务员收集证照情况

2024年各区域开户统计汇总表

单位：家

一、

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，财务对税票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、2024年工作计划

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。

2024-12-10

第2篇：国际物流销售工作总结

工作的总结报告

从三月十八号至今在\*\*已经工作满四个月，前二、三个月从事海运整柜的客户开发，后转空运部，到现在也已一个月有余，在这段时间里，我学到了不少物流的相关知识和开发客户的技能，也存在需要更一步改进的地方。 进步：一，第一次从事销售工作，学习和掌握销售的方式方法;

二，学习海运和空运的专业知识，对国际物流有较全面的认识; 三，能够独立完成客户的开发以及做好客户维护工作。 问题：一，英文基础较差，不能顺畅的完成与外国客户的日常交流;

二，对市场的认识和了解度不够，大部分时间都放在线上，到市场实际走

访的时间较少;

三，积累的客户量不够，潜在的客户不足; 四，客户转化率较低，尤其是开单的客户少。

改进：一，努力学习英文，多读多练多说，争取尽快能够与客户简单交流;

二，多思考多尝试客户的开发渠道和方法，总结经验和教训; 三，多走访市场，感受和了解我们客户的日常需求和关切; 四，对开发的客户进行层级管理，重点跟进潜在客户的挖掘;

对本职工作的认识和建议

未接触销售之前，在我的认识当中销售是一个中介，是在客户与供应商之间架构起的一座桥梁，销售的工作就是努力把双方联系在一起，完成沟通和交易的过程，而销售获得的薪酬就是他们的回报。

接触销售后，我深刻体会到，销售的含义不仅仅是简单的为客户和供应商找沟通渠道这么简单，很多时候还要负责桥梁本身的建造，为交易双方打造更顺畅更宽阔的沟通和交易渠道。

未来\*\*之前，我从事的都是办公室文职类工作，对销售的认识不足，但我并不认为销售是很复杂的工作，因为销售存在的基础是市场有需要，只要市场有需求，通过努力就可以把工作做好;在\*\*工作之后，我深刻体会到，现在的市场是狼比肉多的时代，只是一味的努力工作是远远不够的，还需要不停的动脑筋，去尝试不同的方式方法开发客户，因为你无法准确的知道客户在哪里，客户的需求是什么，客户关切的又是什么，这个是在办公室能学到的，必须是深入一线，接触和了解客户，与客户沟通交流，去磨合和改进的。

在\*\*工作的这四个月，让我感受到销售是一个非常有趣的事情，“很好玩”，一方面是工作比较自由，自由就意味着有更充足的时间去完成自己的工作，也意味着你有更强的自主性，可以去尝试不同的工作方法，验证自己的想法是否可行;另一方面是工作压力大，宽松的工作环境，意味着你需要有更强的自主性，你需要通过自主驱动去完成工作，而且很多时候都是独立完成，没人会每天告诉你应该做什么，更不会告诉你怎样做才是对的，怎样做是错的，因为销售本来就没有统一的标准和答案。

痛并快乐着，这应该就是销售给人的最大体验吧!一个优势的销售是踏着无数倒下的销售的尸体，负重前行的，销售没有容易的，坚持、努力、自信是必不可少的品质，泪水和汗水是不可或缺的付出，思路和想法是打破困境的关键，销售的魅力也将随着时间的酝酿越发醇厚。

建议：

一，做好新人的帮扶和指导工作，最好是能够一对一，每个入职的销

售都有对应的师傅领入门;

二，做好销售相关报价、渠道(自主渠道和供应商渠道)的汇总和更新，让每个销售知道公司能够提供的资源和服务;

第3篇：优秀工作总结：物流销售总结

物流销售总结

关于物流个人年终总结大全 第一篇：物流公司个人年终总结

2024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。

篇2：物流个人年终工作总结范文

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：崔皎 库管员：张跃明 王金(现任新疆库管兼财务) 商务：向丽丽 余波 工程分包核算员：侯常茂 司机：李绍华

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，范文写作降低采购成本、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，思想汇报专题降低物流费用，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。

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。

配合支持是我们后台部门的本职工作，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。 感谢公司领导给予我们工作的大力支持 感谢公司各部门对我们的帮助、支持 感谢我部门全体员工给予我全年工作的支持 飞翔的翅膀昨日的梦一路的辛勤劳动 走到今天我们一同走过了多少的路程 还记得当初熟悉的目标的梦 至今己成为今天的成功的笑 相信明天将有更灿烂的笑容

200x年部门工作展望

1.目标决定未来，追求永无止境。

我看过这样一个调查，如果有一种完全没有目标的生活，一个人能够忍受多久?结果在各个行业里找到的那些孜孜成就的人，无论年轻年老、中国人还是外国人，绝大部分都立刻回答说，不可以，一秒钟都不可以。

这让我愈加坚信，目标是这世界上最不可缺少的一份氧气。 2.新的一年，我部门的工作目标如下

目标1：出入库准确率达到99.5%，控制积压库存，加快资金周转

最全面的范文参考写作网站目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本 篇3：物流部个人工作总结

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、2024年工作小结

我所在的部门是物流部，首先在2024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、2024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。09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2024年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

篇4：物流个人年终总结

2024年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一起奋斗了一整年。

9 月份，那是一段比较轻松的入门培训时期，每天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的内容，第二天就要马上实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自己越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自己的工作效率，我也想了一些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新;问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么内容可以运用到了我平时工作中;休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自己学习的新知识。

10 月份，对我最大的挑战就是客服电话，特别是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话内容，并且自己预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。后来，我开始留意有经验的同事们接待电话的内容，同时他们对我也进行了帮助和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说只要功夫深铁杵磨成针，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在说话的艺术这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的心情，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我现在的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，通过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。现在看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，特别是如何培养自己的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自己的工作内容之后，突然发现自己有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自己急着赶末班车的时候才会反思一些自己的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺

小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自己不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。我很感谢远成物流这个大集体，对于我的栽培，特别是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都都月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫;听说过年每位员工都有大礼包，还可以报销过年回家的车费呢，嘻嘻! 远成物流!我的第二家! 篇5：物流个人年度总结

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，我们的省际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、省际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。

4、xx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。 二、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。 篇2：物流专员年终工作总结 刘\*\*2024年年终工作总结

时光如流星划过，瞬间即逝。进入公司工作已经一年零半载，记得我是在夏日初始的五月末进入本公司的，那时对本工作的工作

流程不熟，业务不精，环境也很生疏，但经过那几个月的锻炼、，并在领导和同事们的悉心指导和帮助下，使我取得了很多进展。 这份工作虽然技术性不高，但需要勤劳细心，每天的工作都有很多新问题发生，需不断学习，并在第一时间去解决问题，这就需要向有经验的同事虚心学习，总结经验来不断提升自己的业务水平和专业技能。还要借助有关书籍不断给自己“充电”，以了解物流仓储管理方面的知识，并在日常工作中认真贯彻落实以备后用。现将我2024年的工作做如下总结：

1、根据物流发货信息统计结果，2024年累计发货307票，其中代收货款总计140496元，产生直接物流费用总计28631元，其中分别为保价费173元、运费22828元、送货费5630元，基本完成了公司各位销售人员的订单发货要求。

2、准确及时的完成了公司及各位销售经理的接货送货工作，客户无异议，销售无异议，领导无异议，很好的保证了公司产品从采购、生产、加工、销售到直接送达客户整个供应链的流通顺畅。 3、严格遵守了公司对驾驶人员的各项基本要求，不酒驾，不疲劳驾驶，不违反交通规则，安全驾驶，爱护车辆。2024年零事故、零剐蹭、两次违章记录均已妥善处理。

4、按时保养车辆，有问题适时维修，目前公司车辆依然保持了较好的车况，其中帕萨特因为已经过质保期，所以不再将其送往4S店保养，而是选择在威佳保养，直接将其保养费用较以往降低1/4左右;而且已熟悉车辆年审流程，已不用再找社会黄牛党，

也直接将费用节省1/3，只此两项为公司节省了一笔开支。 以上是我2024年度所完成的主要工作，在部门领导的统筹安排下，各方面工作制度和流程都在日益完善，并取得了不错的进展，使工作变得更合理更有效 率。

当然在这一年的工作中，我仍然很多的做得不周到的地方丞待改进，个人方面比如做事仍不够细心，有些方面考虑不周以及健忘等，这些有时候会影响到工作的效率和进度，在这里还是要特别感谢部门同仁岳主管和闫鑫森、李登科对我的包容和督促，我会尽力持续地去改正自己的这些缺点。

在未来2024年的在工作中，我仍然会在以几下方面坚持努力并不断改善

1、物流信息仍要不断的坚持记录、统计和总结;围绕公司产品规格、型号和包装，订单动向和发货路线，客户对到货时间及包装形态的要求选择合适的物流商，目前公司的物流工作各方面已经渐趋成熟，但总之目的仍是要保证将来的物流发货更为及时、高效、安全、方便、灵活并节约成本。

2、在物流接货和送货方面，坚持物流人员的工作原则，公司优先、销售其次，主要范围为公司采购的物料和产品、销售订单产品、公司及销售的退货，做到合理安排、及时联系、准确到达。并在将来力求寻找两种或以上合适的物流方式来安排诸如山东泰开、许昌许继的订单要求，在保证客户要求的基础上力求节省

人力和物流成本。

3、安全驾驶，不断了解和学习汽车基本保养和维护知识，培养处理异常和突发事故的能力

4、不断学习和了解公司产品知识和物流行业相关信息，及时掌握市场价格、行情和发展动向，并在工作中寻找突破和创新。 5、将继续落实贯彻公司的各项管理制度，并继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。自觉主动地做好每一项工作，正视自己的工作，勇于担当，无论工作是繁忙还是清闲，都要适时提醒自己不忘本职工作的职责。.平时团结同事，维护公司利益。每天都保持一种朝气蓬勃的精神面貌面对工作。 6、继续学习完善自我。不断学习和了解公司产品知识和物流行业相关信息，及时掌握市场价格、行情和发展动向，并在工作中寻找突破和创新。，不仅要向有经验同事请教，还要通过书本知识，掌握更丰富的理论知识，并用运与实践。打破单一的学习方法，向着多元化综合化的高素质人才能发展，以适应社会的现代化需求。

总之，回顾过去，是为了更好地面对未来。在一年零半载时间的物流专员工作中，我得到不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合。对过去的不足，我将会不懈努力争取做到更好，我会用行动来证明。为适应企业的发展，努力提高自己职业技能和业务水平，认真学习公司的各项管理制度，以积极的态度做好领导交给的每一项工作，是自己在普通的

岗位上发挥自己的光和热! 篇3：物流部年终总结 物流部年终总结 各位领导、同事们：

大家好!在虎年到来之际，首先我代表物流部给大家拜个早年，预祝大家虎年虎虎生威、财源广进。

XX年，是公司领导克服各种困难，带领大家开源节流，想方设法扩大业务收入，平稳发展的一年;也是我物流部根据公司领导的指示，精益管理、严格控制成本，谋求突破的一年;同时，也是本人在各位同事关心支持下持续改进、不断成长的一年。为获得公司领导和在座各位的可贵意见，现就本部门及本人各项具体工作汇报如下：

一、严格控制各项费用，开源为副，节流为主

根据我物流部的情况，开源可能性较小，而节流确实是本部门重中之重，这在今年的财务费用明细中能看得出来。 1.物流部费用现状

本部门今年所发生费用占公司费用比率有上升的趋势，现进行说明。物流费用可以分为固定和变动两部分，固定费用不随公司业务变化变化，变动部分随公司业务增加而增加。当变动部分随公司其他部门费用降低变得越小时，固定部分分摊就会越大，而物流部短期能够降低的只有变动部分，这就造成整个物流费用占公司费用比率具有上升趋势。

2.控制费用不拘小节

严格控制必须发生的费用，杜绝没用必要的费用。对于配送费用，我物流部严格按照最优化路线，最少路费、停车费，罗选成主动节省停车费成了大家的共识。从公明拉设备回石岩，货运公司报价5000元，我们实际节省80%。对于各种设备的保养，我们也是价比三家。例如粤b\*\*\*\*油泵问题，罗\*\*咨询好几家，费用都在1000元左右，但是我们实际只花费三百余元，节省60%以上。 对于一些小事情，我们也是尽量节省，例如为石岩仓库窗户刷油漆，我们都是自己买油漆，不请物业代为刷。凡此种种，不胜枚举，变动费用节省达60%以上，虽然没有为公司做出突出贡献，但是也尽了自己的努力。 3.固定费用控制

根据公司领导对物流部下属仓库指示，把原珠海仓库库存龙骨一次性转移到石岩，为公司节省一定的仓储费用。另外，我们配合呼哥拟把银湖仓库对外出租，进一步降低部门管理的固定费用。 二、以学习科学发展观为契机，进一步加强部门管理 1.完善部门管理制度

按照领导意见，对各项管理制度进行修改。在保持原有流程不变的基础上，加入了财务监督等条款，进一步规范出入库流程。 2.提升部门人员服务意识、安全意识

本部门在强调多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全，要求部门人员既要节省费用，更要对业务部门、客户提供服务和

保障，支持业务部门多创效益。认真贯彻落实安全第一、预防为主、综合治理的方针。一年来，本部门无一例投诉、无一例安全事故。

3.加强部门人员知识技能自我培训

由于公司业务不饱和，本部门人员经常利用空闲进行自我培训、自我提升，为公司未来发展储备力量。 三、降低呆滞库存、运回矿面板

过去一年中，经过领导的支持和各相关部门配合，富林木地板和瓷砖清货，并处理了银湖仓库部分精品、壁布样品。此外，中建投南头仓库取消时，

这是篇好范文参考内容，涉及到工作、公司、物流、自己、我们、业务、部门、采购等方面，觉得好就请收藏下。

第4篇：物流销售工作计划

物流销售工作计划范文

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

一.继续提高员工素养，强化员工服务意识

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下;二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

二.不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

三.加快管理岗位建设

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

四.作内容及安排

1.收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2.每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3.每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4.每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5.每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6.各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7.严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9.仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账,凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号，尺码，价格)，凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10.做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11.库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等)，及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12.合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13.仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14.提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15.了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

五.工作重点

1.对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2.对库房货物的管理，做到货物标识齐全、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

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