

# 物流公司工作优秀总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/18591.html>

**ECMS帝国之家，为帝国cms加油！**

你们清楚吗？总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料。以下是小编为您整理的物流公司工作优秀总结七篇，衷心希望能为您提供帮助！

## 物流公司工作优秀总结篇1

我是\_\_\_，于20\_\_年11月16日进入公司进入公司技术规划部（现物流事业部）开始实习，如今已经近3个月的时间，现对3个月实习工作进行总结。

在公司11月和12月主要是对物流GPS相关资料的查找和学习。还跟随张洁学习，帮助张洁查找物流保险的相关资料，并对相关资料整理完成对比分析，对物流保险业务有了一定的熟悉，从保险险种、方式，到类似我公司的物流信息平台所提供的物流保险业务对比分析，以及网上物流保险业务实施初略方案，我都在完成张洁安排的任务的同时，学习到了业务知识；还参与20\_\_年5月在昆举行的国际物流节的网上物流节项目的立项，并完成其需求分析。除此之外，还和市场部张立也有所学习，和她共同讨论物流信息平台竞争对手分析和停车场项目推广方案等，在多次的合作讨论中，也学习到一些市场方面的知识。这两个月的时间更多的是对公司环境的熟悉，和对公司项目相关知识的学习，这是从一个学生向职场人最初的转变。在1月份到今，正式成为移动物流项目组的成员，从移动物流项目开始立项到与合作公司接触，项目合同、技术方案的商议，以及目前已经全面进入平台的开发阶段，都几乎全程参与，能有这样的机会深感荣幸，这对项目管理在实际的应用中有了个更清晰的认识，也学习到更多对外接洽上的知识与经验，最重要的是在这个过程中，了解了整个移动物流平台的开发设计流程，从一项一项的分析和需求，变成实际的过程，这是受益匪浅的。

除了工作收获外，在部门进行的市场培训、项目管理培训、生活分享的部门活动上，学习到了更多的技巧和自己不熟悉的知识，既互相了解，增加了部门内部的凝聚力，也在这个过程中，使大家学到更多的东西一起进步。

三个月的时间真的不长，但是三个月学习到的东西不是一言两语都能够说完的，初入职场的稚嫩还需要磨练，还得在今后的工作中，更加虚心的学习，提高自己的能力，我相信我能够做的更好。

## 物流公司工作优秀总结篇2

时间一晃\_\_的海运生活就快过去了。首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能进入\_\_华贸国际物流有限公司项目工程部担任客服一职。

这周是我入职的第七个星期，在这段期间，领导和同事们都给予我很大的帮助和支持，他们的热情和关心，让我很快的能融入华贸这个大家庭，对于之前这六周的工作，我做了如下总结。

了解和初步掌握海运系统和大件部系统的使用，熟悉订舱、打印配舱回单、报关单证派送等环节，熟悉公司硬件设施的使用。

初步掌握和了解肠衣、中设等大客户的要求，做到耐心服务于客户，有问必答，有事必解决，给予客户及时的回复，在领导和销售的指导下，修改语句，注意用词，让客户感觉到我们十分优质的服务。

从审核报关单开始，在黄经理的帮助下，协助客户完成报关单据的准备，校验单据的正确性，在以前的公司里没有这样的审单，虽然这样的工作比较繁琐，但是也可以从审单中学习到很多知识，例如HS归类，基本注意的事项等，以便更好的开展后续报关工作。

陪客户前去散货港区视察货物情况，这是自毕业一来第一次去到港区学习，了解了货物的吊装，并配合客户做好货物出运准备的各项工作。

虽然刚入职\_\_，却已经学到了之前工作中没有接触过的新知识，新事物，在领导和同事的帮助下，我相信能更好的投入到未来的工作中，不断的掌握，不断的充实自己，为更好的服务于客户做准备。

## 物流公司工作优秀总结篇3

### 物流营运中心半年度工作总结

20\_\_年上半年，\_\_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平，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\_\_年上半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

半年来，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，确保利润最大化，上半年，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

上半年，\_\_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

上半年，\_\_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。上半年度，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

上半年，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。

#### 物流公司工作优秀总结篇4

1、20\_\_年紧张工作环境：

（一）自动融入处所经济成长模样，篡夺政策，博得成长先机。

\_\_局当真落实省局的安排和要求，自动融入\_\_市“31”地主经济成长计谋大模样当中，篡夺处所政策赞成，捕获市场成长先机，抓住了对\_\_邮政长远成长感化深远的两项紧张工作：一是高度珍视“彭泽模式”的立异美满和在全市的推行工作。经多方竭力，\_\_邮政办事三农及“彭泽模式”已获得了处所党委和当局的高度珍视及承认，并已参加市委市当局紧张工作当中。如今，\_\_市委及市当局两办已下发了《关于构建新农村惠民物流畅通道的定见》的关照，该文件及后续相干配套文件的出台和履行，不但完全办理了邮政办事“三农”、展开商品分销配送的外部环境题目，并且篡夺到了处所当局的政策大力大举赞成和强势鞭策，同时也大大提拔了邮政在处所社会经济成长中的感化职位处所和效用。二是自动抓住\_\_大产业、大物流的成长良机，自动篡夺中邮物流江西\_\_邮政物流基地（仓储集散配送中间）项目标开动和构筑工作。经过议定外出进修观察，并进行前期市场查看和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目构筑后，不但对\_\_邮政的成长并且对江西邮政及物流交易的成长都将具有紧张的计谋意义。如今，市当局成长大物流财产的相干政策文件已出台，该项目已获得市委市当局的高度珍视和赞成，省局带领对该项目特别珍视和关心。如今，我局正在与\_\_市大物流办及相干部分会商项目标选址用地题目，以篡夺省局尽快立项构筑。

（二）尽力打造“千个”分销连锁网点，夯实根本，提拔渠道本领。

我局当真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作集会上发起的“使80的农村支局地点剔除金融交易效益外兑现扭亏增盈目标”和“做大分销交易范围，促使90的县局物流收益达50万元以上，毁灭30万元以下县”的唆使要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分派送交易，而在抓分销配送交易中，又把收集渠道构筑放在重中之重来抓。在网点渠道构筑中，重点推行“彭泽模式”151平台构筑，并自动篡夺国度“万村千乡”市场工程构筑的政策赞成。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，报告“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送收集系统，邮政分销收集渠道本领得以进步。

（3）重点分销“十大”分销产品，随机应变，做大做强优势特点。

根据\_\_本地实际，我局肯定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有处所特点的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友（维雀）牛奶及酒类等产品等，做到随机应变，凸起重点，业已兑现和估计全年可兑现销售收益100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品批销试点中，继9月份都昌局首场日用品批销推介会兑现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马垱竟日用品批销推介会兑现销售额19余万元，立异了日用商品批销新的模式。1-10月，在全省分销升级联赛中，\_\_局排名第4，此中，日用商品分销收益占全省四分之一。

#### （四）细致培养“百家”物流和谈客户，整合股源，美满收集办事效用。

年初我局即在全市范畴内展开“百家”企业进中邮活动，以开动和成长产业园区一体化及中邮快货交易，并建立了一季度策动开动、二季度打根本、三季度加快成长、四季度初见结果的成长目标。经过议定市场查看、带领领先访问、方案营销等办法，及时明白客户需乞降改革邮政物流在运营中存在的题目，在全市产业园建立邮政物流交易收寄窗口，为产业园区企业供给便利的物流办事。现已与\_\_昌河、博莱药业、\_\_烟草、\_\_移动、朝阳机器、\_\_宏达、\_\_三木等105余产业企业签订了仓储及物流办事和谈，此中年物流收益100万元以上的3个，50万元以上的5个。1-9月我局省际中邮快货量名列全省第二。同时，为办理中邮集散网运能不敷及部分地区经转关键多、时限长等瓶颈题目，我局自动整合社会资本，与多家社会物流企业互助，借船出海，以此美满了邮政物流收集办事效用，鞭策了一体化及中邮快货交易的成长。

#### （五）珍视办理，典范运作扭亏增效，创优抢先，树塑品牌形象。

在成长商品分销交易中，我局当真贯彻履行《江西省邮政邮购分销交易财务办理方法》，并订定了《\_\_市农资日用品分销交易成长教导定见》，市局配备了分销交易核算管帐，开设了分销交易资金专用帐户，履行专户办理，在滚动资金非常紧急的环境下，为分销交易挤出了400余万元的滚动周转资金。加强了分销资金的办理工作，履行由市局联合要数、联合付款、集结办理方法，对连锁网点履行带款要数的优惠政策，并采纳了清仓办法，及时处理过期变质产品，妥帖办理了积年积存题目，加快分销资金回笼工作，严厉把握库存及积存，从而有效地裁减了资金投入和低落策划风险。同时，经过议定展开创优抢先活动，我局高度珍视物流交易运营质量办理工作，采纳了增加信息录入和查问人员气力，履行重点客户跟踪查问办事等办法，加强考核、重点监控，物流交易运营质量连续进步。

#### （六）存在紧张题目及发起。

关于物流专业改革方案履行后运作中存在题目。其一，地市局物流专业机构按新的方案履行后，物流分公司与配送中间在实际运作中存在很多矛盾及题目。紧张表现为两个机构在本能机能职责别离、人员分散及交易收益划归和交易操纵流程等界面上难以分清和分散。因为一体化及中邮快货交易具有系统性和集体性特点，如果将此中的运营关键剥离自力出来，交由另外一个相对自力的部分去办理，不免造成该交易在开辟、运营与保护工作等关键中相摆脱和矛盾，庆幸于和谐办理。是以，在地市局，配送中间不宜与物流分公司分设，配送仅是物流办事中一个紧张关键，配送中间作为物流分公司一个内设机构为好。其二，因为商品分销配送交易与一体化及中邮快货和

国际货代等物流交易是完全差别的两个行业，交易界面特别明白，并且两项交易都有各自的交易板块，在市场上均面对诸多同行竞争敌手，是以，在地市局，宜将商品分销配送交易剥离自力出来，建立商品分销配送中间，与物流分公司离开运作，以便真正做到科学细分专业，履行专业化策划，使各专业部分更能集结精神面对市场，参加同行竞争，做大做强相干交易，从而完全办理如今因为邮政物流公司触及行业过宽、所策划的交易板块过量、面对竞争敌手太多，尽管配备再多办理和交易人员，也难以做到履行高雅化办理和做大做强所触及的交易板块，从而到达抢占必定市场份额，成为行业龙头的被动场面。

## 2、20\_\_年\_\_邮政物流专业工作思路

20\_\_年\_\_邮政物流工作将刚强不移地贯彻履行国度局和省局的联合安排和要求，紧紧环绕“政企联合建好每个店、表里联运签约每一家、市县联动挑衅每一天”的整体成长思路，加快成长商品分销配送交易和一体化及中邮快货交易，兑现商品分销和产业园区一体化及中邮快货交易新冲破，敏捷膨胀交易范围，提拔邮政物流品牌形象，强化邮政物流市场竞争力，进步邮政物流的经济效益和社会效益。

交易成长目标：确保物流交易收益兑现1200万元，此中商品分销收益700万，一体化及中邮快货交易500万，交易收益增幅达50以上，力图收益翻番达1500万元。

### 紧张工作办法

（一）政企联合，营建环境，尽力建好商品分销收集渠道。

借助处所党委当局的气力，篡夺“万村千乡”工程的政策赞成，当真落实市委市当局构建新农村惠民物流畅通道构筑要求，尽力建成商品分销收集渠道，提拔渠道本领。

（二）随机应变，凸起重点，抓好特点产品分销配送。

联合\_\_实际，重点抓好水稻种子、棉种、化肥（含叶面肥）、农药、牛奶、酒水等市场潜力大或具有\_\_特点的产品分销交易，抢占市场份额，形陈范围效益。

（三）表里联运，整合股源，细致构建物流配送平台。

富裕阐扬邮政物流品牌诺言优势，自动整合社会物流运输资本，履行强强联合，构建一体化及中邮快货交易运输配送平台，加快产业园区一体化及中邮快货交易的成长步调，篡夺吸引更多的产业园物流大客户与邮政签约和互助。

（四）市县联动，立异机制，富裕激活员工步队成长动力。

鉴戒兄弟省市局的做法，对一体化及中邮快货交易立异机制，履行专业化策划办理。初步思路及

做法是：订定响应政策及报酬，经过议定履行内部聘用，将县局相干办理及交易人员配置设备摆设到位，将其工钱、奖金等收益工钱与策划事迹挂钩，由市局公司联合考核，真正做到市县联动，理顺机制，优化流程，富裕激活员工成长动力，参加市场竞争，从而进步邮政物流的市场份额和竞争力。

## 物流公司工作优秀总结篇5

经过又一年的物流管理工作，内心不禁感慨万千，回顾物流全年的工作历程，既有辛酸的汗水，也有进步的喜悦。过去的一年在公司各部门的配合支持及部门员工的共同努力下，顺利完成了全年的各项工作任务，现将我部门一年来的工作情况汇报材料如下。

### 一、配送

1、相比\_\_年18年我们公司销售在整个大环境不景气的情况下有所下滑，在配送这一块我们配送司机的薪水多少主要是取决配送的商品来计提成的。其实可以发现我们的司机不愿每天呆在家里，情愿多送货多做事来增加收入。

2、20\_\_年我在司机计算提成这一块要求收营员做好司机每天的配送单统计，做到货物配送单的合理安排，避免了以往司机大笔金额货物配送时抢单、抢送的局面，维护了司机之间共同利益和部门员工团结关系。

3、门店有时催送货比较急，货物量又比较少，路比较偏远，我们送货的原则是分线配送。有时候一个地方的货比较多，司机走几分钟后又报了一家货被叫回来，这样来回几下我们的司机也有脾气，这样既浪费人力又浪费物力。还有一种情况就是货不多比较偏、又要得急，我们部门又要考虑油耗、费用的问题。所以说物流部门需要门店的配合，尽量给顾客做好解释工作。

4、出货、装车司机按出库单对单对货核对，必须要求司机本人当面做好商品的二次核对。

5、加强与各部门的衔接沟通，有效发挥公司现有车辆人员优势，把一些比较急的、数量不多的小货尽量让客户顺路带走。

### 二、人员要求与管理

1、20\_\_年初公司给物流管理部的人员编制是8人，实际在岗人数一直没有达到要求。

2、由于人员的流动性大，一直以来是困扰部门工作开展的大问题。作为我部门员工的工作要求，虽然技术性不高。但作业强度大，体力要求比较高，也需要勤劳好学，做事责任心也要求高。自己必须要了解自己的下属，包括他的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、做到人尽其才，物尽其用。同时要关心自己的员工生活，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他体会到领导

层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的支持。

### 三、车辆的管理

- 1、定期对配送司机进行车辆人生安全防范意识培训讲解，定期做好车辆内外清洁卫生。
- 2、严格控制部门内车辆费用，合理有效安排配送路线。
- 3、严格要求配送员填写出车记录：如出车时间、行程、地点、事由、驾驶人签名，做到有出车就必有出车记录，做到保存全年的出车记录表。
- 4、对全年车辆的费用使用情况做表格化存档：如车辆维修零件费用、保养、加油的时间、行驶公里数都有记录，做到部门内有数据可查，明确保养周期、时间。
- 5、坚持秉承小问题自己动手解决、大问题送修自己买维修配件的原则，节约控制部门车辆费用。

### 四、工作回顾与展望

- 1、20\_\_年不知不觉在指尖慢慢逝去，20\_\_年迎面而来。回想过去，展望未来！有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。
- 2、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。

回首去年一年我的工作，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，当然也会有硕果累累的喜悦……可以说，新年是一个公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下，希望能给日后的工作带来帮助：

#### 一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立安全服务意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度化。”限度的客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好服务工作，同时也是对公司的宣传。

#### 二、善于沟通交流，强于协助协调

现场服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，所以这个时候就需要我们和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

### 三、精于专业技能，勤于现场观察

随着物流行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好客户服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水平。每次优秀的服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

### 四、实际操作熟练

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对服务的工作，积极的思想和平和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在服务工作中要有好的方法与判断力才能使工作顺利。

在一年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

从事物流工作已经有一年的时间了，通过这一年的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了\_\_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容单一而独立，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：\_\_公司和\_\_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\_\_公司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、\_\_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，三是：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

## 物流公司工作优秀总结篇6

在20\_\_年\_\_月我荣幸的踏进了一个欣欣向荣、朝气蓬勃的企业——新联运物流有限责任公司，带着对未来的美好向往和希望，成为了“新联运”平凡而不平庸的一员。转眼三个月的试用期已满，这段时间给我的人生里程留下了珍贵而美好的回忆。

## 一、对公司的初步认识

公司依托农二师金川矿业发展第三方物流，对金川矿业煤炭物流进行了有效的整合，为金川矿业节约了物流成本，初步实现了金川矿业煤炭资源的优化配置。公司利用自身第三物流企业的核心竞争力使金川矿业没了后顾之忧将更多的精力放在了生产经营上去，公司与金川矿业逐步实现了“强强联合”、“共赢”的局面。

在试用期这段时间内公司在不断的蓬勃发展，先后与美克化工、塔什店电厂签订了煤炭承运协议。作为公司的一员让我内心无比的高兴以及更加坚定了以自己最大的努力为公司奋斗，同时也要不断的发掘自己的潜力为公司付出的同时体现个人的人生价值。

迈入21世纪国际市场经济竞争相当激烈、残酷，提高企业核心竞争力成为企业在市场经济中存活的唯一途径。而新联运物流有限责任公司正是抓住了这一点，公司的前景非常广阔。作为一个新员工我认为公司的最近目标就是依托为金川矿业提供煤炭物流服务的模式对整个巴州的煤炭物流进行有效整合，以实现巴州煤炭业的优化配置，为社会主义市场经济作出巨大的贡献。

个人认为成为新联运物流有限责任公司一员，是我人生的机遇，是我迈出最对的一步，我会不断的努力让自己成为公司的一名合格员工，不辜负公司对我的期望。

## 二、在工作中对公司的深入了解

### (1) 积极工作

在工作当中我一直坚持着这样的一个原则“今日事，今日毕”

“因为我学的是物流专业，我知道物流行业特别辛苦和物流行业每一件工作都是瞬息即逝的，时间对于物流行业更加重要，我们把握每一个瞬间，及时的去解决问题，以最最快的速度最好的服务来提高自身企业的竞争力和为客户服务，站稳物流市场的脚跟。

在试用期内我的工作主要负责美克化工和富力达纤维的结算工作。在工作中我发现结算工作是非常重要的，可以帮助我更快的去了解 and 深入理解公司。

在结算工作我可以时刻知道给各公司的拉运量、自营车辆承运量、委营单位承运量，根据这些数据公司可以随时调整煤炭量，以达到合理分配；可以给会计提供相应数据进行成本核算；可以实时知道公司经营状况。结算工作还可以间接维护客户关系，在结算工作中因与客户直接联系可以实时知道客户的要求及现场一些情况可以及时反应给公司。

经过试用期的锻炼我可以独立完成与美克化工、富丽达、塔什店火电厂的结算工作。

已学会开具运输发票，提高了结算工作的效率，维护了客户的关系。

在工作之余到公司管理的煤场锻炼，对煤场有了一定的了解。

已经可以协助管理自营车队。

(2) 与同事团结不断的相互学习刚进公司时，同事们对我就很不错，对不懂，不了解的地方，他们都会一一的给我解答。因为我年轻，对一些难题也不懈努力的去研究，与同事们共同完成，试用期结束了，我也真正融入了这个大家庭。在公司蓬勃发展的同时也离不开员工之间的团结努力，公司里员工们的团结向上让我深受教育，更加鼓励我不断积极向上，没有什么困难是能够打到我们的。

### (3) 积极参加公司活动

在试用期的这段时间内，很感谢公司给我参加集体活动的机会，参加集体活动可以在紧张的工作之余暂时放松心情，使我能更好的投入工作中；我抓住此次机会认识公司里大部分员工，与他们增进了感情，使以后能在工作中更有效的配合，有效率的完成工作。

## 三、在工作中的不足

### (1) 工作缺乏主动性

因以前的工作习惯，总觉得完成领导交代的任务就行。

来到这个公司看到所有的领导、员工都在不断的努力，让我感到很惭愧，我也在不断的改正自己，不断的在向老前辈们学习。作为年轻人应主动将一些苦活累活揽到自己身上，还要不断的去钻研。

## 四、今后的工作思路

(1) 在保质保量地完成自己工作前提下，主动和同事一起共同分担公司的工作。

(2) 在工作中不叫苦、不叫累，主动去承担一些比较苦、比较累的工作。

(3) 在工作中不藏私，与同事们共同探讨，配合有效地完成每一项工作，不能因个人原因以及公司内部原因影响公司的发展。

(4) 在工作中不断的努力提高自己，边工作，边学习努力适应

公司不断发展对知识的需求，永远向前看一步为公司的发展提供一份绵薄之力。

新联运物流有限责任公司 市场经营部

## 物流公司工作优秀总结篇7

年是物流公司行业最辉煌的一年，物流公司财劳部与时俱时，抢抓机遇，加强财务管理，在公司领导的关心支持下，以“资金回收、煤款结算、经费控制”为中心工作，发扬“严谨、拼搏、奉献”的工作作风，充分利用会计的反映与监督职能，增收节支，较好地完成了公司领导交给的各项任务，下面就财劳部的工作做出总结汇报。

### 一、财务工作回顾

物流公司行业在良好的宏观经济背景下，走上了辉煌之路，物流公司价格一路攀升，物流公司销售也出现了供不应求的局面，面对这千载难逢的大好时机，财劳部认真执行公司下达的各项经济指标，积极进取，努力拼搏。1—11月份实现销售收入35.44亿元，比去年同期多回笼货币资金10.56亿元；车运量完成705.44万吨，地销482.55万吨，累计实现开票销售754.37万吨。面对销售、生产两旺的大好局面，财劳部想方设法压缩各项经费支出，实现了集团公司销售利润的最大化，主要表现在以下几个方面：

#### 1、认真细致地做好煤款回收工作，保证资金安全，加快资金回收，提高资金回收效率和质量。

煤款回收是财劳部工作中的重中之重，它直接关系到集团公司的生存和发展。1—11月份共回收现汇22.56亿元，银行承兑汇票6.78亿元。其中：现汇比上年同期多回收13.68亿元；银行承兑汇票比上年同期降低了0.89亿元；1—11月份银行承兑汇票贴息额3566万元，收取利息80万元，银行承兑汇票回收率为17.5%，比去年同期下降了16个百分点，提高了资金的回收质量，实现了集团公司利益的最大化。

另外，特别是地销回款难度较大，业务量大，每笔业务的金额较小，增加了7840多个用户，财劳部工作人员对每一笔业务都要认真核对。做到多年来未发生任何一笔差错，保证了资金的安全和完整。

#### 2、提高服务质量，满足用户要求，做好煤款结算工作

煤款结算是财劳部的一项基础性工作，程序多，工作量大，无论哪道工作环节出现差错，都会给公司带来不可挽回的经济损失，他们对待工作任劳任怨，却从不言累，为煤款回收做出了较大贡献。

#### 3、严格遵守财务制度，加强财务监督

财劳部人员少，业务繁杂，特别是帐务处理，必须严格遵守财务制度，加强内部控制，对不符合手续的一律不予报销，严格控制支出，做好会计信息的汇总和汇报工作，保证各种会计报表的及时、准确地编制和汇报，为领导做出销售决策提供了准确依据。今年十月份，还组织人员到广东、浙江各大用户单位进行对帐，及时发现和纠正错误，保证公司的帐目与客户的帐面相一致，降低了经营风险。

## 二、财务工作中的不足及存在的问题

财劳部在加强财务管理和内部控制方面，虽然取得了一定的成绩，但离领导的要求还有一定的差距，今后应提高员工的自身素质，增强自身的法律意识和责任心。另外，应加强财务档案的管理工作，使财务档案管理工作更科学更先进。

## 三、今后的工作打算

首先提高财务人员的业务技能和政治素养。随着市场经济进一步发展，企业会计也在不断发展，对财会人员的政治素质和业务技能要求越来越高，任何骄傲自满和不思进取都将被淘汰。因此，今后要利用一切可能的时间组织员工进行学习培训。

其次，在财务管理方面应下大力气，严格控制支出，提高资金回收的质量，加强资金安全各方面的管理，为集团公司的发展和腾飞而努力奋斗。

回顾来到公司管理仓库半年多的工作历程，既有失败痛苦，也有进步的喜悦。通过总结，我们记录下了失败的教训和成功的经验，记录下了所取得的成绩和进步，这样可以使我们更加时时激励自己，保持更好的水准。通过总结，部门间交换、分享相互的长处和短处，经验和教训，感受着团队的温暖，从而收获关切和期望；通过总结，把优势继续用于未来的工作，并有针对性、计划性地去改变总结出来的不足和缺陷，在今后的工作中加以提高和改进。

在公司领导的正确指挥、各部门的积极协助配合下，仓库的各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、运营配送高效率、热情服务高质量的目标开展工作。首先建立健全了各岗位工作职责，规范了各项业务流程程序；结合公司经营实践，完善了库存单据据管理和库存数据的规范管理；与此同时，还对库区建设进行了改造，仓库分区、货物分类、标识建设的完善，标志着仓储管理标准化进程的全面启动。特别是仓库现场管理的严格要求，较好的改变了过去那种不用的杂物，包装材料、使用工具及废损包装物随处可见，杂乱无章的现象。对货物堆码，分拣备货标准细致化，也随着整顿、整理、清洁、清扫，素质的学习开展。货物的收、整、发、存管理工作，伴随着岗位责任制的贯彻落实，得到了全面提升。对仓库历史遗留的呆滞货物，不良品，、返厂货物进行了彻底清理，并建立了相应区域，为今后此项工作的顺利开展奠定了基础。如今日常管理中的所收、发货物（含退货入库）数据准确率为95%以上。仓库货物码放整齐、横竖成行，并按分类、规格型号摆放，编号与货位基本保持一致。各项作业完毕，能及时清理工具、包装物。在严格遵循公司的相关制度及作业流程的同时，积极配合完成货物进库验收工作，保证了库存货物原始数据的准确性、真实性；在规定时间内，保质保量完成货物出库的包装、配送作业任务，服务满意基本无投诉；特别是在公司面临严峻的形式下，动员全体员工轮休时

缺少搬运工，全体员工充分发挥积极主动性，在其他部门、同事的大力支持下，圆满完成了59变速箱20\_\_年的配送任务。

仓库工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和错误。接收货中的数量短缺、货物包装破损；出库配送中的串货错发、交接不明、货物丢失；保管中的编号不符，防范不严，数据不实等都有错误发生。货物摆放不标准，59变速箱计划性不强，导致的库存货物积压、呆滞现象；库容存量超标压力；、帐物卡对应数据不符；作业流程的不畅；执行力低下。而20\_\_年存在的主要问题：

1、因叉车司机的流动性较大，造成仓库货物摆放混乱，再加上频繁更换叉车司机，从而导致叉车工技术不够熟练、对货物落点不熟悉，所以出现安全问题较多。如，操作不当叉翻货物、碰伤人、叉坏工位器具、装卸货物不及时，配送延误等。责任心的大小，源于责任感的高低，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、薪酬管理、奖罚标准、成本观念、时间管理及自我管理）的认知度。

2、传统习惯与科学管理间的观念差异，造成制度、流程的执行力低下问题：仓库管理中出现的部分问题都是因在制度执行中未按规范及标准化作业，用传统习惯方法取代科学计划而发生的。

、如库存帐、物、卡不一致，库容、库貌不整等问题。

、部门、岗位间协作接口部位的责任共性，引发的失误和错误：如，进货的验收、单据录入、整理入库、订单备货、检验发货、应按照规定共同完成，对发生的数量、包装规格错误；

货物出库过程中仓库管理员串货、错发产生的错误，和59变速箱保管员电话沟通、不按照计划发货引发的相关责任难于具体化，增加了管理成本和难度。

通过上述问题，可以看到未来仓库管理工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对标准化的第三方物流，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，应对出现的新问题，是摆在我们每一个人面前的课题。对当前出现的问题和错误，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；坚持三不放过原则，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，员工意识，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。

仓库20\_\_年度的工作目标：

- 1、仓储管理作业流程达到标准化要求。
- 2、库容库貌、现场管理符合6S标准。
- 3、员工专业知识水平、岗位技能达到中级（结合岗位绩效考核，应知应会程度）。每月组织进行一次知识测试和劳动技能竞赛。
- 4、专注时间管理。分拣、复核、出库、配送时间控制在30分钟之内。
- 5、库存数据的核算进入实施阶段，完成基础数据的收集、整理、汇总、上报，为公司经营提供必要的决策依据。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发