

# 最新水泥厂销售业务员月工作总结 水泥厂生料车间班长工作总结通用

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 最新水泥厂销售业务员月工作总结 水泥厂生料车间班长工作总结通用篇一

xx年8月25日进入京农威力高生物科技有限公司，任生产厂长。我的主要职责是组织、协调、监督、检查企业的生产。

由于个人进厂时间较短，加之以前长期从事行政工作，对企业生产、管理比较生疏，所以进入角色比较慢，没有很好地行使自己的职权，完成自己承担职责。对此表示深深的自责和歉意。

回顾这两个月来工作，自我觉得，没有做出突出贡献。要说个人的进步，主要是：熟悉了生产设备，工艺流程，技术标准，操作要点；掌握了厂里的各项规章制度，人员配备，生产指标；建立了与一线生产工人的良好关系，为下步工作奠定了的基础。

根据这两个月来的观察和了解，我认为：我们威力高公司，经过这二年的发展，目前已经基本实现了四个成熟：一是生产设备成熟。经过二年来不断地改造和在总结经验的基础上的扩大规模建设，东线设备趋于合理，西结设备稳定成熟。当前也具备月生产一万吨以上能力。二是生产工艺成熟。养分含量稳定，生产粒度达标，干湿度和粉尘量得到有效控制；

包膜油和包膜粉的运用，防止了化肥的结块，延长了产品的存放时间。三职工队伍成熟。技术工种能胜任需要，一线劳力较为充足；生产任务紧时双线五班运行，生产任务不紧的时候单线三班运行，合理地利用了人力资源，避免了电力能源的浪费。四是销售成熟。销售人员经验丰富，销售机制合理，积极性得到充分发挥，每年销售数量稳定，且有逐年增加的趋势。当前我们企业正处于升级壮大的关键阶段，企业发展总的指导思想应该是：“健全、规范、提高”。下面围绕这是指导思想，说一说我的一些想法和建议。

下一步我们企业发展的思路是：稳定队伍，规范管理；节能降耗，高产优质；扩大销售，增加效益。

境、生活环境，建立和完善生产忙季按劳计资，生产淡季发放“低保”相配套的工资政策，确保工人“进得来，留得住，用得上，干得了”。由于我们企业生产季节性较强，造成人员流动性较大，我们要在抓牢现有职工队伍的同时，有计划、有重点地挖掘周边10里以内的闲散劳力，配足临时补充人员，使工人劳力储备达到1比1.3。

规范管理就是要从严要求，靠制度约束。按产计资的考核办法解决了大部分问题，还要进一步补充完善其它方面的规章制度，如：《节能降耗制度》，《物品和工具领发制度》，建立健全激励约束机制，建立“重点突出，宽严结合”的人性化管理模式。特别是要抓紧建立一套产品质量的生产和售后跟踪保证制度，确保产品质量不出纰漏，赢得市场销售的良好信誉，和客户建立牢固长远的业务关系。生产期间，要一天一道碰头会，交流情况解决问题。要每月开展一次“工人评领导，领导评工人，工人评工勤人员”的评议制度；要引导职工树立“领导就是服务，工勤是更直接的服务，是生产的保障；一切围绕生产，一切为了生产”的指导思想，奖优罚劣，保持企业高效快速的运转机制和旺盛的发展活力。

节能降耗工作应把握以下几个要点：原料堆放、搬运、倒袋

一定要规范，在源头上防止原料的流失、淋失、抛撒，和倒袋不净的现象，做到物尽其用；二是进一步地改造除尘设施，及时做好沉降室内物料的回收和利用；三是每一个班结束，都要及时清点空袋，保证完袋率，准确掌握投料数量，测算产品和投料的比率；四是节约用煤、节约用电，每班都要测算单位产量的耗能情况，开展节能降耗达标竞赛；五是精准使用点工，对打罐、打扫卫生、清理沉降室等这些日常工作，实行“四定一包”责任制，即：定时间、定标准，定工时，定价格，承包到人，问责到底。

## 最新水泥厂销售业务员工作总结 水泥厂生料车间班长工作总结通用篇二

20xx年即将过去，我来到xx水泥已经有九个多月的时间。感谢xx水泥各位领导对我的关心和信任，感谢xx水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段经历，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位领导，感谢xx[]xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于20xx年x月x日进入xx县xx水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后xx水泥xx运营管理区组建营销中心，我于20xx年6x月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据工作安排，我被划分到xx区域销售部，主要负责xx片区xx县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与xx县xx生产基地协调的各项事宜。下面我就20xx年x月x日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我

最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示xx水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标（如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等）知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于xx区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任xx区域的销售工作。

- 1、进行了市场调研，熟悉了xx县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了xx县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
- 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了xx县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
- 4、辅助市场部，进行了xx县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了xx品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

1、对xx县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在xx水泥的销售岗位上做最好的自己！以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

## **最新水泥厂销售业务员工作总结 水泥厂生料车间班长工作总结通用篇三**

年是我们山新型建材有限公司水泥销售的丰喜年，从20xx年1月截止11月底，熟料销售333088.36吨，开票15876张；本厂水泥销售715768.70吨，开票30916张；外调水泥278344.36吨，开票10266张。一个个数据表明，我们水泥人凭借过硬的水泥质量，真正的打造成为老百姓家喻户晓的水泥品牌。

辉煌成绩的背后，有每一位同事的辛勤劳动：年我们根据实际情况将销售部内部责任分工，下设四个科：信用合同科，资金保障科，合同执行科，销售管理科。信用合同科负责合

同签订、信息收集、回条收取，日清月结，客户对账等工作；资金保障科负责货款回收工作；合同执行科负责计划的执行、车辆运输管理、开票、与外调厂家对账、每个月给生产部报月销量、协助化验室给车辆发放化验单等工作；销售管理科负责和各个工地的联系，计划的收集工作。对每项工作都制定了详细的管理考核办法，使得人人都知道自己的职责是什么，知道自己每天要干什么、怎么干。通过加强管理，销售部的工作进行的井然有序。

作为合同执行科的成员，我的工作从每天早晨的6点钟开始，到科里首先是根据前一天晚班工作人员留下的销量表编辑短信息，发给李总，张总，张部长，郭科长，安科长，焦科长，车队郭队长7位领导。然后开始根据临汾办事处前一天晚上发过来的水泥发放计划，根据工地需要，车队配合我们安排车辆开票，进厂装货。每天早晨熟料车，散装车，袋装车三种车辆集中进厂比较忙碌，大约一个小时左右的时间所有车辆就能进厂完毕，我们开始打扫科室内外卫生。尤其是6s管理任务安排后，大家干的热火朝天，大有过年时候的架势，我们分工明确，打水的，扫地的，洗抹布的，各司其职，确保每天都有一个窗明几净的工作环境。说句心里话，水泥厂在大家心目中是扬灰漫天的印象，销售科外面每天经过的原料车，水泥车，熟料车来来回回有上千辆，想保持一个整洁的办公环境就得忙里偷闲，没事就扫扫擦擦，自从水管接到了家门口，打扫卫生更方便了。每天电话铃声是忙碌工作中的交响曲，“喂你好！水泥销售科！”每天会有不同的客户打来电话，有询问水泥价格的，有询问水泥往工地安排情况的，有查户上还有多少水泥的，有查某个时间段户上拉了多少水泥的，有打来电话投诉水泥破袋的……能解决的问题我们就直接处理，存在问题的我们就向上级领导汇报。不知不觉就到晚上，这是一天比较轻松的时候了，23点左右，临汾办事处就会给我们发过来明天的计划，把一天的票据，派车单规整起来按顺序放好，打印水泥发放计划，整理一天的本厂水泥、外调水泥、熟料销量，填好报表，关掉电脑、打印机、饮水机，关灯锁门，一天的工作就完成了，第二天周而复始

的开始新的一天的工作。

20xx年下半年，厂办公室通知我接手销售科党分会小组组长，我很欣然的接受了党交给我的任务，负责每个季度党费的收缴工作，各种事项通知配合等工作。我很喜欢这个工作，积极的向党组织靠拢，时刻以一名党员的要求来衡量自己做人做事的标准，给自己的人生找到了标尺，明确的定位，更好的改正自己的缺点和不足，发挥优点，做更完美的自己。

1、每年冬季都要限电，我不懂水泥的生产工艺，也喊不出节能降耗的倡导，在我们的小家庭里，我跟殷长亮讨论制成电耗的问题，从比较专业的他那里了解到1吨水泥生产出来需要50°左右的电，而从网上看到别的生产厂家需要40°左右就能生产出来了。请教有知识的人的建议是：建议制成车间使用辊压机。电耗低了，对厂里水泥生产成本和厂里家属都是一个好消息。

2、每年水泥销售的黄金季节水泥的制造环节总掉链子，如果没有兄弟单位的鼎力相助，真的不敢想我们要失去多少个工地，多少个客户。销售员在外面很辛苦，当预付款打到公司账号上，可水泥迟迟送不到工地上，亚萍姐姐给我打电话：你知道人家怎么骂我吗？骂的有多难听，我都不敢接人家电话。姐姐在电话那端哭了，听着姐姐的哭诉我却无能为力，我只能倾听，陪她默默流泪。首席员工背后有多少艰辛的付出啊！闫岩姐半夜12点给我打电话，她被工地的材料处长拉到工地上，因为没有水泥迫使工程停工了，不能正常进行。工地管事的问：水泥车不来你给我解释，你看看我该怎么办？闫岩姐在工地上守了一夜，那又是怎样的辛酸呢！每当这个时候，我真恨不得把自己装到水泥车里……说了这么多，我真诚的恳请领导能考虑，在冬季水泥销售淡季，给包装机、水泥磨进行一次大检查，争取一点问题也没有，真正的能做到散装15分钟一车，袋装一天装1500~吨小ks□过完年，以崭新的面貌迎接水泥销售的黄金季节的到来，为公司树立水泥龙头的形象。

3、打造学习型组织。曾经好一阵子我迷茫了，休息了不知道该做什么？我建议厂里组织大家一起学习，考取证书，把每个部门需要什么人才定向培养，让大家在一个浓郁的学习氛围里充实的过好每一天，每一年。这样，企业员工的工作素质提高了，整个企业文化也随之提高了。

回想20xx年的工作，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力完善自我，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受领导和同事们的批评。工作中要和同事们搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成领导交给的各项工作任务，争取做好每一件简单的事就不简单，在平凡的工作岗位上做一名称职合格的好职工。

## **最新水泥厂销售业务员工作总结 水泥厂生料车间班长工作总结通用篇四**

第一条 为增强法制审核人员法律素养和业务能力，规范合法性审查行为，提高执法监督水平，特制定本制度。

第二条 本制度所指培训学习对象是指县人社局从事法制审核工作的人员。

第三条 法制审核人员培训学习由政策法规股负责实施，鼓励支持有关部门举办各种形式的培训学习，尤其是专业性、技术性较强的法律法规的培训学习。

(五)新法律法规颁布后，政策法规股和有关部门应当在一周内组织法制审核人员学习，并组织宣传。

第五条 法制审核人员培训学习应与行政执法监督工作相结合，



通过以案释法等方法提高学法效果，坚持集体学习与个人自学相结合，走出去学与请进来教相结合，学文件、听报告与业务研讨相结合。

第六条 鼓励支持法制审核人员参加自学考试、函授等多形式的法律知识在职学习，鼓励参加国家组织的司法考试。

第七条 法制审核人员培训学习要有笔记，离岗学习要有结业证明。

第八条 政策法规股要加强对法制审核人员培训学习情况的监督检查，确保法制审核人员素质与法制审核工作相适应。

## **最新水泥厂销售业务员工作总结 水泥厂生料车间班长工作总结通用篇五**

岁月如梭□20xx年即将和我们挥手告别；光阴似箭□20xx年正向我们走来，回首过去的一年，我对自己在电工这个岗位上的总结“三百六十行，行行出状元”。

初中毕业我就来到了技校学习，打算学一门适合自己的技术。

在我经过很慎重的考虑之后，我决定学习电气与自动化，我希望自己能够成为一名出色的电工。

在我毕业之后，我学习十分优秀，之后来到了xxx水泥厂工作。

我工作以来，一直从事一线电工专业工作，严格要求自己，兢兢业业。

一年来，我始终以高昂的工作热情和积极的工作态度，全身心地投入到热爱的电工事业中，为xx水泥厂的发展倾注了满腔热血。

我对工作认真负责，勤于学习，刻苦钻研。

积极参加各种学习和培训，努力学习电工知识，供电系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，软起动器、仪器仪表、dcs系统及plc控制等有关知识体系。

每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，实践中做到规章制度上墙，严格按照规章制度办事。

在工作中，我求实上进，遇到不懂的地方，虚心向别人求教。

与同班组成员齐心协力、互相学习、共同进步。

上班期间一起巡检，找出影响正常生产所出现的问题，共同解决设备运转过程中遇到的故障。

对巡检过程中所出现的引出线绝缘破损及老化，电动机的震动大、温度高、电流高、轴承有异响、碳刷打火、水阻柜缺水及水温过高，变压器油位低、有漏油现象、有异响，接线是否符合铭牌规定，绕组中有否断路、短路及接地等现象及时处理并总结各种故障现象及解决方法、记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水平。

有些投入生产的机电设备自动化程度高，技术含量较高，技术精密度高的要求，机电设备种类繁多，对维护电工的技术水平要求也很高，作为一名技校毕业生文化水平远远适应不了新技术的要求，我深深感到学习压力很重。

面对困难，在实践中不断充实自己，努力提高自己的业务水平，在以后的工作中，使自己变得更加成熟。

电工是一个危险的职业，一切从事电气工作的人员必须遵守电气安全管理制度，严格执行工作票进行检修、预测工作时

间，工作负责人应按操作规程规定办理工作许可、工作延期、工作终结手续。

作为一名电工，安全永远是最重要的，安全生产工作是对个人的负责，也是对工厂的负责。

要保证配电安全运行，万无一失，最重要的是要善于对设备的缺陷进行分析，对故障进行正确的判断，迅速的处理。这就要求值班人员必须有深厚的理论知识，熟练的实践工作技能。还有不可忽视而非常重要的一点，那就是值班人员处理突发事件必须有良好的心理素质，只有这样才能正常的发挥技术水平，保障不影响生产。

在新的一年里，我将会继续不断的完善自己，在思想上，技术上，工作上，我坚信我会做的更好。

我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，争取在各方面取得更大的进步。

数载春华秋实似如水，数载风雨同行辉煌历程；数载心意相连携手共进，数载盈溢感恩全赖有你。

愿xxx水泥有限责任公司的明天更辉煌。

××××公司的×××年，是一个不平凡的一年，是痛苦后迎接新生的一年，是风雨后初见彩虹的一年。

回顾当初，××××年××月××日，××××公司正式购并原×××厂之时，企业是满目疮痍，百废待兴，内忧外患层出不穷，干部职工士气低落，设备设施破烂不堪。

但是，因为我们有纯朴勤劳的员工队伍，我们有总公司的经济、管理、技术的大力支撑，我们有当地各级政府部门的大力支持，把企业从死亡的边缘拉了回来。

看今天的××××公司，经过全公司的干部职工的艰辛努力，克服重重困难，取得了综合节能环保技术改造已基本完成，员工素质明显提高，产品市场已全面打开，干部职工斗志昂扬的良好成绩，企业已具备现代立窑水泥企业各项条件。

我们相信在×××年，××××公司将有一个质飞跃，产量质量大幅度提高，能耗成本大幅度降低，职工收入明显增加，企业形象明显上升。

当然，冷静面对市场经济，走华林人自己的路

公司管委会认真分析市场形势，果断做出决策，主动多次组织片区同行企业统一思想思路，面对来至旋窑企业、交通运输、能源资源、产业政策等多方面的压力，在强手林立的市场中走出一条适合于立窑企业的生存之路，我公司隐然成为××××片区的领头企业。

公司外树形象，也不忘内强管理，着力打造企业文化。

从“借窝孵鸡”、“借鸡下蛋”、“养鸡赚钱”三个方面入手，取得了良好的效果。

“借窝孵鸡”就是把企业有发展潜力的年青员工送到大中院校进行培训，×××年送出长短期培训的员工共有×××名，为企业储备了经营发展人才；“借鸡下蛋”就是以诚信和丰厚的报酬邀国内知名水泥专家，来公司进行技术咨询和技术指导，先后邀请了国家首席立窑水泥专家×××为代表的水泥生产技术专业人员×××余名来公司进行技术诊断、技术咨询、技术援助，不仅促进了公司的技术进步，而且促使企业管理走上了一个新的台阶；“养鸡赚钱”就是公司在借助外界力量的同时，不断加强内部员工的技术培训、考核和鞭策，着力培养自己的管理、技术队伍，于是以×××等为代表的新一代管理人员和以×××为代表的新一代技术人员成长了起来，成为了华林公司的新生中坚力量。

加强员工培训，加大人才储备比重。

员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。

公司从今年开始十分重视员工的培训，采取以会代训的形式，重点是进行了员工素质、主机岗位操作技能、营销基本常识、企业管理基本知识等方面的培训。

通过培训，不仅培养了自己的管理、技术人员和操作能手，而且为公司储备了有用的人才资源。

### 三、加强管理、技术队伍建设，提升企业整体素质

为适应企业不断发展的需要，公司调整了领导班子，引进高级管理人才充实管理队伍，同时严格管理队伍的培植和考核，关心爱护管理人员，增强管理班子的向心力和凝聚力；以不同的方式将管理人员送出参观学习和管理培训，提升管理人员的管理水平、业务技能，全力打造能力优秀的管理队伍；营造宽松环境，让管理人员在其工作岗位上充分发挥自己的才干，着力培养一支战斗力强、基础扎实的管理队伍；制定“能者上，平者让，庸者下”干部管理机制并正确地实施，招聘外界成熟人才，融入原有管理队伍，形成良性的竞争机制，把管理队伍进一步提纯。

### 四、存在的问题是华林人今后努力的方向

我们清醒的看到：企业技术创新、管理创新能力严重不足；公司的管理人才和技术人才储备不足，难以适应企业快速发展的需要；技术工人的存量不够，一线后备力量短缺；全体员工的思维观念跟不上企业发展的需要，团结与合力不足。

这是我们每一位华林人必须共同努力才能解决的关键问题。

- 1.水泥厂工作总结
- 2.水泥厂半年工作总结
- 3.水泥厂环保工作总结
- 4.水泥厂安全工作总结
- 5.水泥厂工作总结范文
- 6.水泥厂巡检工作总结
- 7.水泥厂车间工作总结
- 8.水泥厂员工工作总结

## **最新水泥厂销售业务员月工作总结 水泥厂生料车间班长工作总结通用篇六**

一段时间的工作在不经意间已经告一段落了，回顾这段时间以来的工作成果，你有什么感悟呢？好好写写工作总结，吸取经验教训，指导将来的工作吧。你所见过的工作总结应该是什么样的？下面是小编为大家收集的水泥厂化验室的个人工作总结，欢迎大家分享。

不知不觉在化验室里工作了近两个月了，在这两个月里，学到了很多专业方面的经验，同时也得到了不少的教训。现将两个月的工作做一个工作总结。

从工作的第一天开始，就感到工厂和学校的不同，化验室不像学校的实验室，如果是在学校实验室里是战前练兵，那在化验室里就是真刀真枪的实战了。为了保证打样的质量和数

量，我必须每天12个小时的工作时间都紧绷一根弦，不让自己因为大意而出错。但是，光是仔细是不够的。过去在学校学的都是理论上的知识，现在要使之系统化并融会贯通，需要不断的实践。通过两个月的工作，我的化验专业水平提高到了一个新的起点。有了新的起点，下一步就是通过不断的实践积累经验，利用自己所掌握的知识，钻研业务，高标准要求自己，从而能更好的在化验室尽职尽责。

化验室的工作是极其重要的，如果不能严格按照客户的要求仿出他们需要的样，不仅会有或多或少的经济上的损失，更重要是会影响到公司声誉，所以化验室的工作态度要严谨、过程要有科学依据、结果经的起推敲和考验。要在这个岗位上尽职尽责，不仅要有过硬的理论知识，而且治学态度一定要谨慎、仔细。更要规范实验流程，确保打样结果的准确性。同时还要承担起这份责任，不辜负领导的信任与期望。

没有最强的个人，只有最强的团队。只要团结，工作才能形成合力。遇事和大家商量，虚心真诚听取他人意见，严于律己，诚恳待人，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境，以及相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

常言道：安全高于生命，责任重于泰山。化验室中有大量的染料和助剂，其中不乏有毒有强烈腐蚀性的药品，还有一些高温高压设备，只有严格按照实验规范，才能确保安全。

说实话，化验室的工作和厂里车间里的工作比起来，相对轻松很多很多，但是一天工作12个小时，换做是谁，都是能难吃的消的。而且，日复一日，月复一月的同样的工作，单调性可想而知。但是，这就是社会，只有付出耕耘，才会得到收获。苦不苦，想想红军两万五；累不累，想想革命老前辈。只有吃的了苦，耐得住寂寞，才能更好的在这个岗位上很好的工作和发展。公司把平台为我们准备好了，心有多大，舞台就有多大，功夫不负有心人，相信只要付出努力，一定能和公司共享丰盛。