

# 最新材料主管工作总结 销售主管年终个人工作总结材料(汇总7篇)

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，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 材料主管工作总结 销售主管年终个人工作总结材料 篇一

### 销售主管个人工作总结【篇一】

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得激烈的竞争。接下来的日子里竞争将更加白热化。大大小小的上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。为了来年扬长避短，对自己有更全面的认识，我对今年的工作进行了总结。

#### 一、客户反映较多的情况

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，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。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。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。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。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。

#### 二、销售中的问题

1、人员工作热情不高，自主性不强。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、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。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。部门责任不清，本末倒置，导致销售? a >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。

### 三、明年销售的初步设想

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

xx行业的进入门槛很低，通用xx价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

自从本人加入xx公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，回首自己一年经历的风雨路程，我做出如下工作总结。

### 一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售人员信心的源泉。

### 二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

### 三、工作中的经验

销售是一门艺术，要讲求语言的技巧，让客户感到满意，认真的接待客户制造一个轻松愉快的销售环境。充分展示公司业务，由于多数客户对业务知识缺乏了解，因此对业务的展示十分重要，客户对业务的了解越多，签单后的满足感越强烈，常言道：“满意”是客户的广告。销售过程中需要采取分心的方法减轻客户的压力。详细介绍业务相关知识，增进与客户的感情，期待二次消费的发生。

### 四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。对公司产品的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对客户推荐的产品是否符合客户的需要，对客户的态度是否生硬造成客户的不满意。这些都需要想一想。

作为一个销售主管，就要冲在第一线，要起到表率、模范带头作用，一个团队就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。总之，在这一年里我工作并快乐着！

### 销售主管个人工作总结【篇三】

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx公司进行了一定的布局调整。全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下□xx公司得以平稳的发展与过渡，自己对公司最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx公司期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx公司的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx公司的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx公司的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx公司工作得到的最深刻认识。同时□xx公司各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx公司工作得到的收获。

### 二、xx公司工作阶段

为了尽快进入角色负起职责，加强了专业知识的学习，积极看书报文章。加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。经过xx员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使xx的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，xx的进步得到了公司的认可。

### 三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。总之，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的xx公司事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同

事，感谢那些给我微笑，接纳我和xx产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

1□xx市场全年任务完成情况□20xx年，我负责xx地区的销售工作，该地区全年销售\*\*万元，完成全年指标1\*\*%，比去年同期增加了\*\*万元增长率为\*\*%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场□xx地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分

析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、**xx**市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

## 2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

## 3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

明年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

## 4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

明年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长x%□为实现公司生活用纸销售总额为x亿元的目标而奋斗。

## 材料主管工作总结 销售主管年终个人工作总结材料 篇二

企业领导要自始至终重视关心材料管理工作，对施工全过程加强管理，做到事前预测分析，事中检查落实，事后评估总结，及时发现和解决可能出现的问题，减少和避免损失。

建立和完善材料人员的岗位责任制，明确责、权、利，充分调动他们的积极性和主观能动性，对外打好交道，对内当好



家。

包括材料的目标管理制度、材料的供应和使用制度及奖罚制度。以便组织材料的采购、加工、运输、储备、供应、回收和利废，并进行有效的控制、监督和考核，以保证顺利实现承包任务和材料使用过程的效益。

施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。材料计划可根据其内容和作用分为：材料需要计划即供应计划、采购计划和节约计划。工程项目开工前或开工后15天内必须拿出整个项目的材料用量计划，并根据施工生产计划编制季度、月度材料计划。季度材料计划使项目材料计划具体化，是根据施工计划编制的，可对项目材料计划进行调整，它是用来核算项目季度各类材料的申请量，落实各种材料的订货、采购和组织运输。月度材料计划是以单项工程为对象，结合施工作业计划的要求而进行的施工前供料备料计划。它是直接供料、控制用料的依据，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。

由财务、仓库及采购人员组织的审查小组，严格审查材料采购合同，对采购物资实行三对比的办法，即比材料质量、比运距，坚持质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运的原则，增加材料管理的严肃性和透明度。采购人员必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证或试验单送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决情况要作详细记录以便备查，对各种材质证明要有登记和签收手续。

(1) 呆滞积压、质量低劣的材料。

(2) 无使用对象的特殊材料。

(3) 超储备定额悬殊的一般材料。

(4) 打短线物资应视生产施工的需要，不能超过3——12个月的用量，超出者不予验收。

(5) 成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。

## 材料主管工作总结 销售主管年终个人工作总结材料 篇三

一年的工作即将结束，回顾一年的工作学习情况，无论是在政治理论学习上还是在平时的工作生活中，我都能以一名党员的标准严格要求自己，时刻牢记党员的义务，并不断提醒自己“我是一名党员，我必须区别于普通群众，无论是在思想上还是在行动中都必须起到模范带头作用，只有这样才不愧为一名合格的党员。”我是这样想的也是这样做的。

一、在政治思想方面：

1、加强政治理论学习，不断提高自身政治素质。

一年来，我除了认真按照车间党支部的计划和安排，积极主动地参加党支部组织的各种形式的政治学习，无论是学习党中央的文件精神，还是学习部局及段党委下发的文件精神，我都抱着认真学习的态度，及时了解党中央的方针政策，部局及段形势的发展，领会精神实质，防止自己在政治思想上迷失方向。同时我还利用业余时间进行了自学，通过对《邓小平理论》及《三个代表》重要思想的学习不断提高自己的政治理论素质，通过对《中国共产党党内监督条例》的系统学习来规范自己的行为。在不断学习提高的过程中增强了自己的政治鉴别能力和政治敏锐性，有效的保证了自己在任何时

候任何地点都不会误入歧途，尤其是在大是大非面前能够坚定信念，永远相信党的领导，而不受各种环境和形势的影响，在思想上始终能与党中央的政治思想路线以及各级领导的要求保持一致。

## 2、在工作与生活中时刻以一名党员的标准严格要求自己。

随着改革开放的不断深入，全国上下发生着翻天覆地的变化，人的思想观念也在不断的转变。而其中拜金主义，个人主义，一切向钱看等不良思想和道德观已侵蚀了一些人的头脑，这些人中不乏党员而且一些党的高级干部经不起金钱和美色的诱惑，背叛了党和人民成了历史的罪人。一些党员时常与这些人看齐，借机降低对自己的标准和要求。然而我清楚地认识到这些人只是党内腐化变质的极少一部分，我们不能以点盖面把它们作为自己的榜样，而是应该看到在我们的身边周围有许多的党员象张思德、孔繁森、柴宝国等等优秀的共产党员。他们才是我学习的榜样。在工作中我没有受任何不良思想的影响，无论是在说话和办事时，首先想到的是“我是一名党员”，因此也就十分明确哪些事是该干的，哪些事是不该干的。那些话该说，哪些话不该说，对于那些歪理邪说，甚至于诬蔑党的言行敢于站出来作斗争。用自己的言行影响着周围的同志，为他们做出榜样和模范。在生活中我也能够自己监督好自己，遵守好各种法纪法规，诚实守信、乐于助人。虽然别人不知道我是一名党员，但我自己心里清楚我不能干给党抹黑的任何事情，保持一名共产党员的良好形象。

## 3、密切联系群众，搞好党群关系。

作为一名党员必须区别于普通群众，这指的是在各方面必须要比普通群众做得好，而不是说享有什么特权。因此我在任何时候都能紧密的联系群众，在给群众树立榜样的同时，时刻不忘帮助和关心他们，有的同志思想上有了错误的认识，我会以聊天、拉家常的方式晓之以理动之以情的帮助他并站在他的立场上，从不同角度分析问题认识问题，最终达到使

他放弃错误的认识。在给群众做思想工作的同时我也以实际行动证明给他看，杜绝了教条主义和形式主义，群众较容易接受。在帮助群众提高认识的同时也拉进了与群众的关系，使得群众有什么真实想法和看法，以及有什么意见能主动与我交流，我再将意见反馈给党组织或上级领导，使得一些矛盾和问题得到了及时解决，为搞好党群关系做出了努力。

4、把“保持共产党员先进性教育”作为提高自身党性觉悟的一次良好机会。

总结一年来的工作既有成绩也有不足，我将淡化成绩不断争取新的进步和提高在本职岗位取得一流的业绩。

## **材料主管工作总结 销售主管年终个人工作总结材料 篇四**

在采购具体材料前首先要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证或试验单送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决状况要作详细记录以便备查，对各种材质证明要有登记和签收手续。

要建立以领导分工负责，由财务、仓库及采购人员组织的审查小组，严格审查材料采购合同，对采购物资实行“三比较”的办法，即比材料质量、比运距，坚持“质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运”的原则，增加材料管理的严肃性和透明度。统计各种材料的使用状况及分包单位使用材料的数据，并反馈给项目经理，确保工程的顺利进行。

大宗材料和三材一律由现场收料员、工种施工员和班组长共同验收，做好试验并建立台帐，其它材料由保管员验收入库。报支发票时，发票、验收单和各种小票务必签章齐全、手续完备，先由材料会计审核而后由领导审批。

施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。材料计划可根据其资料和作用分为：材料需要计划即供应计划、采购计划和节约计划。

工程项目开工前或开工后15天内务必拿出整个项目的材料用量计划，并根据施工生产计划编制季度、月度材料计划。季度材料计划使项目材料计划具体化，是根据施工计划编制的，可对项目材料计划进行调整，它是用来核算项目季度各类材料的申请量，落实各种材料的订货、采购和组织运输。月度材料计划是以单项工程为对象，结合施工作业计划的要求而进行的施工前供料备料计划。它是直接供料、控制用料的依据，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。

周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料应由队或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，包干到人，堆放整齐，对于手持小型周转材料列户到人，以损换新对丢失或保护不善给予照价赔偿。

在工作中，我一向严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。对专业和非专业不懂的问题，虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，为公司做出更大的贡献。当然也有很多地方自己马虎出错，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时思考得更全面，杜绝同类错误的发生。

20xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力在新的一年里将工作做到最好，为公司的发展尽一份力，让自己成为一名优秀的员工。

# 材料主管工作总结 销售主管年终个人工作总结材料 篇五

一、认真执行材料采购单价、采购合同、采购资金计划审批制度，对材料单价、合同、资金的选用、使用要严格把关，数据来源准确、详实，不多报、不瞒报，加强施工用材料过程控制，为减少施工材料成本提供保障。

二、加强甲供材料管理，控制降低材料成本，在甲供材料采购的过程中一定要按总公司材料采购流程规范采购，避免暗箱操作、违规操作，做到“程序合规、过程透明、监督到位、降低成本的原则进行材料招标采购。加强进场材料入库、出库管理，保管好确认单、验收单、出库单等资料。加强施工现场材料和库存材料的管理，实行材料库存定期盘点制度，做到进、消、存材料账目数量清楚，每月及时与财务核账，做到帐、卡、物相符。

甲供材要做到：计划有单据、进场有证据、消耗有依据、库存有收据、成本有数据。

三、全面推行总公司“十制”管理要求，继续强化在建项目材料的月出成本控制。对构成成本的各项费用的各个环节，从成本计划到成本结算各个阶段，都必须实行全方位、全过程的控制，坚持先算后干、干中核算、干后结算的原则。每月进行对比分析，总结出成本控制的经验教训，及时发现在建项目材料管理控制中的问题和漏洞，积极制定整改措施，有效地提高材料管理水平。

四、在“五比五创”考核评比工作中，要认真、及时、有效、准确的执行考核标准。加强材料管理的过程控制，消除材料管理的空白点，使材料管理工作推进标准化管理，做到有章可循、有据可依、有数可查。

五、存在问题及不足：

- 1、甲供材供应计划上报不及时；
- 2、甲供材单价与实际进场单价不符；

## 六、整改措施：

2、甲供单价不符：与项目财务科及时沟通，密切注意业主在甲供材扣款数据，并及时向主管经理、项目经理汇报，并制定甲供材差额明细，保存数据资料及文件证明，以备向业主索取甲供材单价及总金额差额部分的依据。

半年来在各级领导、各部门、同事的支持协助下，材料科能够圆满的完成各项材料管理工作。但是在材料管理工作中还需加大力度，掌握市场变化，树立公司良好形象，每项工作按照“五比五创”的考核要求去做，使下半年的工作做得更好。希望自己在今后工作中发扬成绩，纠正不足，为四公司xx项目在材料管理作出更大的贡献。我做为项目材料管理人员，始终保持高强度、满负荷的工作状态，以积极的心态和饱满的热情，把项目材料工作服务好、管理好，保持奋发向上的精神状态，时刻牢记自己肩负的使命，立足本职、本岗位，做好材料管理工作，为完成高等级四公司全年经营目标贡献自己的一份力量。

## 材料主管工作总结 销售主管年终个人工作总结材料 篇六

首先，从思想上要端正工作态度，积极进取。对于自己份内的工作以及领导安排的各项工作，都要积极认真地去完成，绝不能因为自身的原因而影响工作的顺利进行。其次，要有较强的责任心。俗话说的好：世上无难事，只怕有心人。只有深刻地领会了这句话的精神，就没有做不好的事情。我一直以来就是用这句话来鞭策自己，在实际工作中，不断完善自己的知识，努力把自己的工作做得更好。

充分利用工作的闲暇时间，认真学习，对工作中遇到不会不懂的，虚心向相关其他人请教，有时也会上网查询相关资料(时常关注国内大材料的涨势情况)。在实际工作中不断提高自己的业务水平，严格规范操作自己的业务。

严格材料进场验收制度。材料到场后，要按审批完的材料计划，就其质量和数量进行检查、验收并办理手续。对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四验制度，对呆滞积压、质量低劣的材料不予验收；无使用对象的特殊材料不予验收；超储备定额悬殊的一般材料不予验收；成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。

作为建筑相关的新人，我对于建筑各方面的知识学习的还远远不够，尤其是明知道图纸上面有标明的相关材料物种，但还是为了省时间，直接就问同事了，这样虽然知道结果的速度快，但是长久下去，不是个好事，尤其是不利于自己成长，下步的努力方向就是要练成自己会看图自己会计算的能力。

## **材料主管工作总结 销售主管年终个人工作总结材料篇七**

1、材料员要自始至终重视关心材料管理工作，对施工全过程加强管理，做到事前预测分析，事中检查落实，事后评估总结，及时发现和解决可能出现的问题，减少和避免损失。

2、加强材料计划管理。施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。

3、把好材料采购关，要严格按照材料采购合同进行采购。对采购物资实行三对比的办法，即比材料质量、比运距，坚持



质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运的原则，增加材料管理的严肃性和透明度。

4、严格材料进场验收制度。

5、做好进场入库材料的保管工作，减少损失和浪费，防止流失。根据各类材料的特点，采取有效的保管措施，建立健全保管制度。

6、现场严格限额领料，坚持节约预扣、余料还库，收发手续齐全，并记好单位工程台帐，促进材料的节约和合理使用。

7、加强周转材料管理，提高利用率。周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。

8、加强原始记录统计和分析，做好材料核算工作。健全库房帐卡管理，及时做好材料的入库，盘存、发放、退库、回收等记录和凭证的保存、统计、分析。坚持进行材料的中间核算，材料员要按月汇总，报工地材料消耗情况。一般按分部工程来分阶段，进行材料实用的分析和核算，这样可随时发现问题，防止材料超用，掌握材料的盈亏，通过核算总结材料管理的经验和弊病，通过改善加强材料管理，更好地提高企业的效益。社会主义市场经济体制的建立，加速了转换企业经营机制的步伐，随着我国加入世界贸易组织，社会主义市场经济中竞争激烈、风云突变、充满风险肯定是不可避免的。

因此，在今后的工作中，我一定要更加努力学习，增强自己的管理水平和业务素质，为建筑业的发展和提高企业的经济效益，做出应有的贡献。