

配送员个人年终总结 物流配送个人年底工作总结(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

配送员个人年终总结 物流配送个人年底工作总结篇一

时间一晃而过，从到物流有限公司配送中心报道算起，我已经在配送的岗位上工作了近一个半月。这一个半月，是我工作转型的一个半月，也是我逐渐学习和适应的一个半月。对配送这一岗位从陌生到熟悉，再到逐渐的找到感觉；对工作内容从摸不着边际到能够上手操作，再到最后基本上的熟练；对周围的同事从陌生到熟络，再到亲密无间。这一个半月让我认识了中海这个公司，也让我对配送中心的工作有了新的认识。

我在大学学的是市场营销，也修过物流管理这门课程，但学校里的学到的东西运用到实际上并不是那么容易，尤其是在接触了在配送中心的工作之后。实际工作中遇到的很多的问题，并不能完全依靠书本上的知识来进行解决。

配送作业是按照用户的要求，将货物分拣出来，按时按量发送到指定地点的过程。配送作业是配送中心运作的核心内容，因而配送作业流程的合理性以及配送作业效率的高低都会影响整个物流系统的正常运行。

在配送中心这段日子里，可以强烈的感受到配送是一种强调准确的物流活动，它需要一个完整的物流信息系统，现代化

的技术设备和先进的管理理念，使得配送活动可以为客户降低运作成本，在让客户满意的基础上使配送中心获利。由配送中心集中地向各客户进行多频次的配送业务，众多客户原则上可以不设或少设仓库，不设或少设运输部门，减少了流通设施的投资和日常流通运行费用。配送的存在完善了供应链的缺陷，可以说，在供应链上下游之间有了完整的配送体系，将大大提高供应链的整体竞争力。

配送作业流程繁琐，环节众多，极容易出现差错。我在配送的这段时间主要从事的是出仓订舱的工作，做这份工作要特别仔细，一旦出错就可能造成重大的损失。在工作中各个部门之间进行及时的、有效的沟通是十分必要的。配送作业需要整个团队的有效配合，才能更好的提高工作效率，降低差错率。而且，物流业是服务业，在工作中我们要及时的和客户沟通，要清楚以“以客户为中心”的经营理念的最终目的不仅仅是客户的一次满意，而是通过企业对客户的优质服务来增强客户满意度。“客户满意”不再是企业的一种装饰，“客户忠诚”成为企业追求的重要目标。我们要清楚地知道：没有客户满意就没有客户的忠诚，没有客户的忠诚留住客户成为一纸空文，“以客户为中心”必然付诸东流。所以“客户满意”是企业的出发点而“客户忠诚”则是企业的归宿点。

配送员个人年终总结 物流配送个人年底工作总结篇二

一年来，在县委、县政府的坚强领导下，在上级商务部门的指导下，坚持立足商务职能，团结干部职工，瞄准工作重点，紧紧围绕县委、县府的工作部署，开拓创新、锐意进取，促使全县商贸经济取得了良好的发展，全面完成了我局年度目标任务。

一、加强学习，与时俱进，努力提高自身素质和修养

认真学习党的xx大、xx届三中、四中全会及市、县经济工作会议精神。紧紧围绕县委三届三次党代会的各项工作部署和“四个提升”总体要求，积极带领全局干部职工认真贯彻落实科学发展观以及商务工作法律、法规。在学习中始终坚持理论学习与实际工作相结合，在思想上始终同上级党委、政府保持一致，不断提高自己的理论水平和工作能力。

二、履职尽责、开拓创新，各项工作扎实推进

坚持以“扩大内需，保持增长”的发展思路为重点，努力促进商贸经济发展。一是狠抓“万村千乡市场工程”和农贸市场升级建设，切实夯实商贸流通业发展基础；二是加大家电、汽车、摩托车下乡工作力度，努力确保国家为民惠民政策落到实处，使老百姓得到实惠；三是加强商贸流通体系建设，搞好市场运行调控和秩序整顿，努力提升流通业态，强化全县生猪定点屠宰、酒类、饮食服务、商品展销、拍卖、废旧物资回收等行业管理，加强市场监管，确保市场供给；四是全力推进外贸出口工作，积极引导和鼓励全县外贸出口企业，努力开拓国际市场，促进外贸出口快速增长。在工作中，我始终做到思路清晰，主次分明，整体联动、协调推进，较好地履行了商务职责。

三、抓班子、带队伍，树立商务人良好形象

加强干部队伍自身建设，深入开展国家级卫生城市、“四好班子”和“三级联创”、县级文明单位、理论示范基地的创建活动，建立健全了19项机关管理制度，加强机关作风效能建设、民主法制建设、反腐倡廉建设，切实提高了全局干部职工思想政治素质和理论水平。通过坚持不懈的加强队伍建设，为全县商务事业的发展提供了强有力的组织保障，树立了良好的商务人形象。

四、依法履行职责，推进商务工作全面发展

（一）多措并举，促进外经贸工作稳步发展。今年在国际金融危机和进出口贸易额不断萎缩的情况下，充分利用省、市、县加快外贸发展的若干优惠政策，强化服务，建立健全科学合理的目标考核办法，积极引导和鼓励全县外贸出口获权企业参与境内外各种交易会、展销会，努力开拓国际市场。..年我县实现外贸出口总额2..万美元，同比增长，占市政府下达我县xx万美元目标任务的105%。全年实现外派劳务320名，同比增长..%，完成全年目标任务..人的..%。

配送员个人年终总结 物流配送个人年底工作总结篇三

2005年是沙运司机遇和挑战并存的一年。随着西气东输建成投产，塔里木油气当量突破千万吨大关和东西长200公里、南北宽约20公里的塔中坡折带勘探领域的突破，塔里木油田逐年加大了勘探开发的投资力度，为沙运司的沙漠运输、油田服务等产业提供了难得的机遇和广阔的市场。面对良好的发展形势和巨大的工作压力，沙运司客观分析了市场环境、发展机遇和自身优势，确立了立足塔里木、谋求大发展的工作思路，制定了“六大产业”和“四大发展战略”，提出了“”发展工程，用战略管理和工作计划引领沙运司的发展。“”即实现“311”发展目标，牢固树立精细管理、高效执行、廉洁为民三种意识，力争“产业结构调整、人才战略储备、收入总量和质量”三大突破，持续推进九个转变，发展六大产业，争创“六个一流”。同时，针对塔里木油田市场的变化，对环保、小车服务等各个产业进行了准确的市场定位，形成了沙运司2005年清晰的工作思路、明确的奋斗目标和具体的工作措施。一年来，围绕着年度经营指标和工作任务，我们加强思想动员和宣传教育，使大家深刻理解了公司近几年发展的大好形势和面临的机遇，深刻理解了公司为沙运司的发展所提供的宽松的创业条件和广阔的市场空间，将广大员工的力量凝聚到完成各项工作任务上来，为全年任务的完成奠定了思想基础和群众基础。同时，结合沙运司实际，将

任务指标按年、季、月层层分解到基层单位及车头人头，层层抓落实，级级抓考核，用经济标尺衡量个人的业绩，也有效促进了全年各项目标任务的顺利完成。

2005年，随着油田公司勘探投入的加大，区域甩开步伐的加快，塔中一号坡折带勘探取得新进展，塔中82井、塔中54井、塔中62井区在碳酸盐奥陶系、志留系获得工业油气流，掀起了塔中会战新高潮。为了整体解剖塔里木，力争新发现，油田公司甩开勘探，部署了米兰1井、英东2井、古城4井、满东2井等新区。沙漠腹地四个点同时作战，人员紧张、设备不够给主业生产带来了严峻的挑战。面对艰巨的任务和现实的困难，沙运司广大员工战风沙、冒严寒、斗酷暑，夜以继日、顽强拼搏，不折不扣、安全高效地完成了甲方下达的生产任务，留下了许多难忘的时刻· · · · · 。2005年春节刚过，北疆准噶尔沙漠腹地莫北13井搬迁指令下达，我们急甲方所急，立即调遣16台大型设备，协调警车开道护送，长途奔袭1600多公里到达现场；为了争取时间，加快周转，我们抓紧早晚时间，冒着零下40多度的严寒，自己装卸捆绑，提前3天完成了艰巨的任务。在塔中30多井次的大型酸化压裂会战和560多次车背车的大型运输中，我们严密部署、精细运行，全部优质、安全、高效地完成了任务，为油田公司沙漠腹地勘探的大发现做出了积极的贡献。在克拉2气田闪爆和塔中823井喷抢险战斗中，沙运司领导都是第一时间奔赴现场，参战员工置生死于度外，奋战在最危险的前沿，全力抢救国家财产，被油田公司领导誉为抢险救灾工作不可缺少的中坚力量。

塔里木持续重组后，按照油田公司领导集中发展主营业务，逐步淡出辅助产业的发展思路，加上公司资金的支持，做大小车服务产业已具备了现实的基础。一年来，随着塔指30多台轿子车和塔石化10台小车收购归并的完成，车辆不断增加，实力逐步增强，服务能力不断提高，品牌优势突显。但是在赞扬声中，我们始终保持着清醒的头脑和务实的态度，在抓好安全、设备和市场的同时，认真研究服务，研究用户需求。

开展了明星驾驶员评选活动，建立了服务质量回访卡制度和队领导月度征求用户意见制度，将优质服务贯穿于生产经营的每一个环节、每一个细节，确保所提供的服务达到预想的满意，超出希望的效果，力争实现只有更好没有最好的服务目标。

配送员个人年终总结 物流配送个人年底工作总结篇四

3月份案场销售任务为200m²本人完成认购2套小户型，转签约1套，另外一套申请退房。

总结3月份的任务情况，距离目标任务相差很远，我觉得本人在逼定客户方面做的比较好，两套成交客户都是在当天下定。但由于没有让客户在下定前充分了解并接受项目本身的不足，所以导致退房。还有一点觉得很可惜，一组年轻客户看好170m²跃层，已看4遍，对房子户型及周边环境都比较认同，但由于老人不在身边而且听说是顶楼，对此很抗拒，一直没有下决心购买。我打过几次回访电话，并用涨价逼定，但客户执意要展会过后再决定，这组客户接的有些拖泥带水，不成功。这些都是在以后工作中要改进的方面。

2、针对凌水项目会所做相关筹划(正在进行中)

3、对市场上相关新楼盘及二手房做详细调研(完成良好)

4、督促客户及时回款(电业局客户已转银行)

1)买房送物业费

2)全款客户有折扣(哪怕是做一些数字游戏，也可吸引客户)

3)老客户带新客户有优惠

4) 希望部门能多做一些实质性的培训，最好能请工程专家为我们讲解一下工程方面的知识，因为很多东西我们理解的不够准确跟深刻，也容易进入一个误区。

5) 希望能有一些礼仪及仪容仪表的规范培训，因为我们现在的整体形象很乱，希望能规范一下，提高团队的精神面貌，也为以后项目做好铺垫。

1、 必须完成销售任务，争取销售一套a11#联排别墅

2、 对大连的健身中心及咖啡厅做进一步深入了解，争取找到突破口

配送员个人年终总结 物流配送个人年底工作总结篇五

20一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*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目前的问题：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，每月都月月庆活动，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！