

最新物流空运工作总结 物流工作总结(精选7篇)

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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

物流空运工作总结 物流工作总结篇一

大家好！我叫xxx□家住大武口郊区，所监管的企业是宁夏博宇特钢集团有限公司，我是xx年10月23日正式加入xx华北物流有限公司这个大家庭。

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年东去春来时节，我在xx这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什么都不懂的新人慢慢成长为一个真正的xx人了。刚来时，我很茫然，不知工作该如何进展，跟随着上一任监管员努力学习专业知识，严于律己。遵守各项公司规章制度，终于在上一任监管员离开时，我基本变成了一个可以独挡一面的xx人。感谢领导给了我成长的空间。勇气和信心，更感谢各位同事对我的大力帮持和耐心辅导，使我能早日在工作上步入正轨。

做为一名xx的监管员，恪尽职守，严于律己，做好本职工作是义不容辞的，在所监管的宁夏博宇特钢集团有限公司，我对监管员的工作流程，监管区域及质押物的种类。规格也有了相应的了解，明确工作方向，端正工作态度，工作能力也有了相应的提高，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，现在已能够顺利的开展工作并熟练的完成本职工作。

做为一名监管员，我们打交道最多的就是被监管企业了，每日除了正常的盘库，发数据外，多和企业加强沟通有助于我随时了解企业的各种状况。在监管工作中，多巡查质押物库区，对所监管的各种质押物库存状态随时了解。

经过这一段时间的工作经历，我了解到了监管员这一岗位看似简单的工作，然而监管是公司融资业务中的重要一环。监管员有着十分重要的任务，责任重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中一定要仔细的核查每一个数据；如报表日期，出入库数量等细节，稍有疏忽就可能会给公司带来不必要的风险。

在今后的工作中，我也存在着诸多的不足之处。首先是我人比较内向一些，不太会说话，在与人沟通方面欠缺；其次是我和公司同事之间的交流。沟通少，不太喜欢参与人多热闹的大众活动，是个喜静的人，不会积极主动的与人沟通，有些不太合群，需要加强联络；其三是我在用电脑制作表格，文本方面学习不够，暂时还是个门外汉，以后要多学习，加强改进。工作中，要牢记xx华北物流监管员的工作职责，日常管理制度和安全作业管理，加强对质押物资盘点和巡查工作，时刻关注质押物库存数量，实事求是，严格审查，并做到库存数据的统计和按时汇报工作，加强了解企业的生产状况，认真履行作为一名xx人的监管职责。

物流空运工作总结 物流工作总结篇二

对于刚进入生产部的我，对调度员的了解比较片面，岗位职责及业务水平都处于萌芽状态。但为了做一名合格的调度员，利用每天休息的时间虚心请教两位调度班长，明白了调度员每天都要做什么工作、什么事该做、什么事不该做、遇到问题后该怎样处理.....等等，在半个月内我熟悉了调度员所要具备的能力与责任；在遇到不明白的问题后，不碍于面子，向员工学习各种工艺流程，掌握生产一手资料，便于更好的监督车间、服务车间；我想，只有精通岗位业务，才能做到

对生产的有效监管！

调度员最基本的职责就是执行力要强，面对领导下达的任务，将不折不扣的完成，每天开会我都会将领导讲的重点记到本子上，进入车间后一条一条的进行落实。

调度员本身的目的就是保证生产计划的顺利完成，每天都要对车间计划执行情况进行跟踪。

现场卫生的管理有利于产品质量提高和生产流程的顺畅化，物品的摆放要整齐。

- 1、加强业务方面的学习，做到及时发现及时处理，出现的问题不搁置、不放过！
- 2、改变精神面貌，遵守劳动纪律，积极的去执行每一项工作。
- 3、信息传达要到位，要准确，坚持你不来我不走的现场交接制度。
- 4、认真观察生产中出现的各种质量、安全隐患，把问题控制到萌芽时期。
- 5、创新工作方法，由监督型向服务协调型转变，不能天天只知道查找问题，而忘了自己的职责。
- 6、加强沟通交流，做好眼睛，不做传话筒，做什么事都要身体力行。
- 7、敢于管理，加强自身管理能力，做到科学化、人性化。
- 8、遇到难题后，不能急躁，粗心，要静下心来判断事情的对错，并拿出理性的解决方案。
- 9、能承受工作压力，遇到问题不回避，不怕批评，从批评中

吸取教训，转化成一种动力。

10、宏展更好的蓝图，再接再厉，争取再上一个台阶。

工作，只有起点，没有终点，我相信今天的艰辛，会迎来明天的成功。

物流空运工作总结 物流工作总结篇三

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导、部门领导及同事们的关心与帮忙下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。物流部能够圆满完成公司制订的任务，我作为物流部人员感到十分光荣。

20xx年初公司制定了新的员工考核制度，对完成年终计划有很大的作用，考核制度直接和工资挂钩是体现的公司发展的硬道理，可是事物不是一成不变的□20xx年公司也有新的变化，恳请能改变完善制订出新的员工考核制度，在实践中让公司更好的发展。能奖罚分明，不要因为当月目标金额没有完成就扣员工工资，挫伤员工工作的进取性，而当月目标完成员工没有奖励。应当有奖有罚。因为总的目标已经圆满完成。

20xx年自身存在不足，工作中不够沉稳，不够老练，经验不足，对一些要求比较高的客户不能及时服务到位，感觉有点欠缺，在新的一年里工作中加强自我的服务意识，提高自我服务水平。更加仔细认真的完成仓库工作和现场人员加强沟通。

- 1、认真贯彻公司的规章制度。
- 2、加强和现场还有其他部门的沟通。
- 3、工作之余多学习其他部门的业务。
- 4、自学把自我的学历提高一个水平。

5、学习会计知识。

1、期望公司能提高员工的福利待遇，一些传统的节日能多发点津贴，旅游地方能更远点。

2、公司应当有奖有罚，不能只罚不奖。

3、我自我期望公司能同等对待同一岗位同一部门员工的工资，相差不要太大。

4、公司能多供给机会帮我们培训，切实提高我们自身业务水平。

衷心祝福祖国强盛，公司繁荣，员工加薪，生活一天比一天好。

物流空运工作总结 物流工作总结篇四

20xx年即将过去，透过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

对自我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，从此我只有不断的透过各种物流知识，了解自我的工作范围、职责要求，激活和发挥自我应有的工作潜力，来锻炼自我和提升自我。去发掘和提升自我的才干，用实力来证明自我。

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，每一天下班之前，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，在自我的物流岗位上，用心行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

物流空运工作总结 物流工作总结篇五

（一）工程进展情况

目前东北物流城所有续建工程均已复工建设，物流办工作总结。综合商铺、写字楼、商务酒店、中心商城已经完工，正在进行消防、装饰等收尾工作，即将交付使用。建材大世界“水立方”馆正在进行钢结构施工，“鸟巢”馆已经完成基础施工。东北机动车交易市场一期工程正在进行一层梁、柱施工□4s店进驻23家，已经完成放线11家，准备放线7家，4家施工单位进场；检车线部分正在进行二层施工。生活配套住宅已经开工8栋，正在进行2-5层主体施工。除续建工程外，今年新建工程也进展顺利。

1、新型建材市场：共18栋，2-3层框架结构，建筑面积4.2万平方米，施工单位已经进场。

2、农机配件市场：共22栋，2-3层框架结构，建筑面积6万平方米，目前施工单位已经进场。

3、汽车配件市场：共25栋，2-3层框架结构，建筑面积6.7万平方米，目前施工招标已经结束。

（二）招商营销工作进展

招商营销工作进展顺利，截止目前，东北物流城正式运营的建材市场和五金市场已经入驻商户800余户，入驻率达97%；

中心商城已销售72%□e区建材市场投放的156间商铺也已经预售99%；390户生活配套住宅已经全部预订。

- 1、进一步加快建设速度，抢抓工程进度。做好k1□k2□k3等工程收尾工作，同时加快建材大世界、东北机动车交易市场、新型建材市场以及其他工程的建设进度，确保工程如期竣工。
- 2、进一步加大招商和宣传工作力度，进一步做好已竣工市场的营销工作。积极推进政府公共建设工程所需材料在东北物流域的招标采购工作。
- 3、积极推进粮食、农资、农副产品交易中心，化肥交易中心，会展中心，榛子市场，种子市场等项目的规划建设。
- 4、积极配合和协调铁岭县政府、土地部门及财政、电力、通讯等部门做好东北城二期拆迁、用地报卷和电力、通讯线路改造等建设工作。
- 5、继续做好东北城在美国上市的服务工作。

物流空运工作总结 物流工作总结篇六

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xx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。

1、稳步发展现营业务

上半年□xx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xx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xx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xx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x□x□x)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。

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。

物流空运工作总结 物流工作总结篇七

您们好！

时光飞逝，转瞬间20xx年已经过了，回顾一下，感触颇多，在20xx年的工作中，感谢领导给我的平台，让我在工作中学到很多知识，学会了与客户交流的技巧，怎样去察言观色，莫过于业务能力和工作经验的提高与收获。

在15年的工作中，我的岗位是受托话务岗、划价岗。每一个岗位的工作都是不相同的，在话务岗，由于干的时间比较长，工作起来得心应手，录入单据正确，通知客户车号和接货点及时，接听电话及时，能够熟练地解答客户提出的各种问题，能够及时发现装卸人员写错车号，根据不同车号就能断定卸货点的对错，在第一时间里通知客户，避免给客户带来的不便。

积极联系上门接送货业务，接听电话时，有咨询发货的客户时，主动介绍我们有上门接送货这一项业务，从最初的介绍到后来我们有了固定的上门接送货客户，提高了收入，也赢得了客户的好评。退货登记表认真仔细记录每一票的退货日期和原因，并及时通知发货人带有效证件来取货。电话本信息记录完整。登记北京箱车运费，早班话务岗不忙，主动帮助划价岗对箱车的货物，帮助收费岗催收欠条，和其他岗位配合默契，工作井然有序。

划价岗：在工作中做到了对价格的熟练掌握，服务热情，及客户所及，尽最大能力满足客户的要求，在价格方面和客户

做好沟通，做到长期拥有这名客户，让客户对我们满意，在能照顾的原则上尽量满足客户在价格方面的优惠，给客户介绍我们新增开的几条专线物流。单据填写齐全，账目清楚。推销三产(箱子、信封、饮料、)积极发展货源，介绍我们的优势--价格便宜、时间快、货物保证安全等。劝阻客户先发一票试试。下半年，新增果尚水果，积极推销。

话务岗，接听电话时，没能够做到耐心细致的回答每一个来电电话，工作不够细致，没有发现工作中存在的差距主动服务意识欠缺。对售卖三产不积极。

对流失的客户没有做到回访，只看到每天的客户群在减少，没有主动去查找原因，也没有主动去和老客户交流。

同事之间有时候存在沟通不及时，造成不必要的损失。

划价岗：宣传力度不够，没能够做到给每一位来发货的客户，介绍我们新增开的专线，只是看到发货时车上还有货的客户和老客户宣传我们的专线。

首先端正工作态度，用感恩的心去工作，热爱自己的岗位，才能把工作做得更好，以饱满的精神，兢兢业业的做好本职工作，珍惜工作岗位，干一行，爱一行，只有这样，才能全身心的投入到工作中。

在明年的工作中，在培养老客户的同时，再去发展新客户，争取做到从老客户中再挖掘新的货源。深入客户中，了解客户的货源走向。把有价值的客户信息和资料，要及时提供给带班领导。做好有价值的客户登记信息。要想有新的客户，必须要有更好的服务和优势，做好服务是开展新工作的关键！

建议：多印宣传册，增加宣传力度，增加标识牌。

在即将开始的工作中，总结经验，争取在明年的工作中，取

得更好的成绩!

望领导和同事们监督指导!

现将9月份物流工作分内外销两个方面向领导汇报，请指正。
内销：

一共是126票其中大件94票(客户自提57票，公司找车29票，公司大车周边送货8票)小件32票(货物19票，单发空包装2票，单发宣传品9票，宣传品和空包装一起打包发2票)

1、胶州火车站接货

由湖北鄂中发回的火车皮，一次为60t有机肥———一个车皮，一次为120t有机肥———两个车皮。这三个车皮领导均与火车站负责人协调，按复合肥价格装卸(有机肥装卸费较贵为7.54/吨，复合肥装卸费为5.59/吨。)为公司节省了钱财。

2、胶州火车站发货

国际部发货共计8票。(其中发往黄岛，天津，广州)

发运过程中遇到的问题：

1、客户自提车应提早打招呼，这样好和库管员还有装卸工人有充足的空间和时间协调工作。

2、有些时候下午接到销售单，下午找车时间较紧张，而有些客户要货十分着急，这样车可能就要将近5点能到，再一装货就要耽误库管员的休息时间，希望领导能就此事和库管员沟通一下，希望他们理解，或是给予相应少量的加班补助。

3、国际部货物有的发往天津广州等地，路途较远，因此建议

国际部货物在打托盘的时候能多加几层拉丝膜并加上打包带以便保证运输的安全性。

4、由于公司有桶装冲施肥，一旦大吨位的运送这种货物，桶与桶之间碰撞挤压容易使桶变形，所以希望装卸工人在装桶的时候能够认真负责，尽量将桶摆放紧密，使桶与桶之间的间隙缩到最小，以防运输途中由于司机刹车过急或是道路不平等原因造成桶的变形，给物流工作带来不必要的麻烦。