

# 2023年配送工作总结(实用7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 配送工作总结篇一

思想是行动的先导，思想上有了方向，行动上就有了坐标。上班以来，我一直没有放松对自身思想的严格要求。每天坚持关心时政，与国家保持同呼吸，共命运。同时积极参加分局组织的各项理论学习，在每年年初分局组织的思想整顿活动中，我都积极参预其中，学理论，找差距，定措施，进一步加强对自身思想的锤炼。

虽然我干的是司机这一行，但我清楚的认识到现在如今高速发展的信息化时代，如不时时学习，刻刻充电，就会被社会淘汰。在这方面我从没放松过对自己的要求。我通过成人高考上了函授大专，系统学习了基础会计，国家税收，财务管理，成本会计，审计学等专业知识，上学期间我给自己订了学习计划，无论工作再忙，回家再晚，我都督促自己严格按照计划学习，不敢有丝毫懈怠。通过学习，我感到有进步，有提高，但还远远不够，不足以适应现代税收“科技加管理”的需要，我一定会更好严格要求自己，使自己不断提高。

在平时的工作中，无论春夏秋冬，无论刮风下雨，我都做到接送准时；只要是工作需要，加班加点毫无怨言；无论是哪位领导，我都兢兢业业、始终如一。我觉说：干好本职，就是对xx工作最大的贡献。

在工作中我始终把安全放在首位，随着车辆管理的逐步规范，

车辆的费用消耗逐步收缩。为了更好的保证车辆的安全、正常使用，我想千方设百计的在节约上下功夫。在车辆的保养上，通过自学和多方请教，我掌握了大量的基础保养知识，对一般技术含量不高的保养，从来都是自己动手。对进修理厂的维修，修理费都要“斤斤计较”地讨价还价，尽可能为单位节省开支。

这一年来，我付出了很多，也得到了很多，感谢分局领导和同志们对我的肯定，我以后的工作中，我将一如既往的把工作做好，请领导和同志们监督。

## 配送工作总结篇二

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。

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。

## 配送工作总结篇三

繁忙的一年又快过去了，回望20\_\_年，真是感慨万千，有得有失。感谢公司给我一个成长平台，让我在工作中不断的学习，不断的慢慢提升自身素质。也感谢尊敬的领导以及亲爱的同事们对我的支持与厚爱，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，才能令我在公司的发展上有一定的台阶。

### 一、存在的问题

- 1、订单颜色看错，递减错□size看错，订单颜色做错检查工作没做好。
- 2、与车间及其他部门配合、协调不够好，造成交期没法赶出。
- 3、色卡追踪没到位。

二、通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼。

2、按计划出货，如因某原因没办法按交期出货，及时跟客户沟通好，以免造成扣货款。

通过一年来的工作，我也清醒的看清自己还存在许多不足，主要是：了解还不够多，由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当，工作方法上还有待改善，这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，争取把自己的工作做到最好。

### 三、明年工作打算

尽职尽责抓重点。严格按照发文标准，提高发文质量；做到文件及时收发、传阅、明确印鉴管理程序，完善使用登记，无审批用印现象的发生；完善各项规章制度，禁止无登记、无审批用印现象发生；完善各项规章制度，按照各项制度办事，做到收文有规范、办事有制有纪律，各项工作都有章，有据。

#### 1、认认真真，做好本职工作。

坚持完成领导交办的各项任务，尽量做到让领导，客户满意。协助经理做好办公室的日常工作，如打文件，打印，复印。认真完成档案的整理工作，对各类文件及时收集，归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅。

#### 2、严于律己，自觉遵守各项制度

做事要谨慎认真；向领导汇报的全面；日常工作要记录并及时上报待人处事要有礼貌；待同事要坦诚宽容；严肃办公纪律，不做与工作内容无关的事情。

四、努力做好新的职能工作，对领导安排的工作，不折不扣的完成。

1、订单下来一式四份(交期)，每个部门一份，包装明细要准确

- 2、色卡，交期向客户确认追踪到位。
- 3、与车间及其他部门配合、协调好。
- 4、按制定的进度计划及相关要求出货。
- 5、与客户确认相关的出货资料后，整理好单据。
- 6、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，按排出货。
- 7、将出货资料整理至25号交财务。

## 2022年物流配送工作总结

### 配送工作总结篇四

我做为兼职的供销的一名采购员，在这个期间我在工作上有很大的收获，这些收获都是来自领导的指导以及平日里同事们在一块的交流。现将自己在这段时间内的工作向您汇报，汇报如下：

- 1、刚开始采购是我深刻的认识到采购这个行业的复杂性，当我慢慢的分解开它时，是我体会到运营物品这个行业采购的简单之处；对要采购的物品细心的分析，在做信价比。不要乱，要理清重点，一样一样的攻破每一个采购难关。
  - 2、跟现场，是我深刻的体会到协调、配合，成品保护。当不同的物品及材料进场前，要即使的和有关部门做好协调与沟通。物品及材料进场后做好成品保护要互相配合。
  - 3、付尾款，是我感到一个公司资金的支配，就是公司的命脉。
- 1、在我刚做采购员时，忙乱中没有定下心态来更好励炼自己。是自己的心智没有极限的提升。

2、是我没有更好的把合同商务条款完善好，是物品与材料到现场比较凌乱，不能有序的进行。更没有研究好付款方式，当物品与材料到场后，供应商紧跟着追尾款；是自己压力比较大，也造成公司财务压力加大。

为了更好的做好这个行业，使公司这个部门更好的发展，以后我要一下几条做好公司的采购员工作：

1、我须注重采购职业道德，品行端正。

2、定期汇总所进的采购资料，协助部门经理、财会进行采购材料成本核算。

3、不迟到、不早退。在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平。

4、所购大宗材料必须要求供应商提供合格证明，严禁购进质量不合格材料，同时监控材料使用状况，控制不合理材料的采购与浪费的情况发生。

5、加强与使用材料部门的联系，尤其是按时、按质、按量控制好所需的各种材料，确保工程能顺利进行。

6、运营物品与材料采购供应渠道，进行供应商的择优、品质选择，进行新供应商的开发工作。

7、要控制物品及材料入库的数量与质量，能准确无误分配好材料运送到所需工地，做好材料的存放、堆码管理工作。

8、在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

9、要做好供应商的选择、评议工作，对长期使用的物品及材料建立牢固、可靠的供应关系，并不断挖掘新的供应商，以

保证物品及材料供应的不间断性。在我做采购员的时间里，首先感谢公司领导的培养；再感王总和朱总的信任、耐心指导，细心的帮助；再次感谢财务的所有同事正确的指引；最后感谢公司所有同事的支持。我会再接再厉，做好工作。我们对我们公司现场材料购买评出两个优秀供货商，所有消防管件供货商：龚林、砂子供货商：朱正义，他们两家供货单位特别诚信，对于我们公司带来了很大的帮助。

这一年以来，理论学习和把理论转化为实际知识，是我收获的主要财富。同时从在校学生向社会劳动人员的角色转变，这一过程中收获的经验、教训，也是本人的收获。但各方面的不足依然存在。如施工现场解决问题的能力，协调、管理方法上的不足等这些自己本职工作所必须的能力，还要加倍努力锻炼。至于内业方面，对于材料计划、成本控制、商务分析、技术方案等，基本上是没有接触过，希望能在以后地工作中，在做好自己的本职工作之余，努力向身边各位同事请教学习，争取做一名综合型管理人员，为项目的建设自己的一份力量。

在我刚做采购员时，忙乱中没有定下心态来更好励炼自己。是自己的心智没有极限的提升。是我没有更好的把合同商务条款完善好，是物品与材料到现场比较凌乱，不能有序的进行。更没有研究好付款方式，当物品与材料到场后，供应商紧跟着追尾款；是自己压力比较大，也造成公司财务压力加大。

## **配送工作总结篇五**

为了更好的为领导服务，我在较短的时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，积极调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为单位服务紧密结合起来。



一年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维护，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把功夫下在平时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面，使车辆在平时始终保持干净整洁，给领导以舒适的感觉；另一方面，通过对车辆的保养，及时发现存在的毛病，小问题自己动手，大毛病立即向领导汇报后修理解决，做到了有病不出车，出车保安全。

领导外出期间的服务工作，很大程度上就由司机来承担。一年来，在随领导外出过程中的食宿、对外联络等，我都不推委，认真去做，没有发生任何让领导不满意的事情。

根据办公室的安排，我在自己的值班期间，不随意外出，不滥交朋友，如果有出车任务就立即出车，如果没有出车任务，也在值班室值班，没有发生因为各种原因而影响值班出车的情况。

加强业务学习，不断提高业务能力，做到干一行爱一行。认真学习业务知识。我在本岗位上，按照单位要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名xx员工除保证了公务用车外，还要积极参加各项义务劳动。

在日常的行车、保养方面要为节能降耗做积极工作。要自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在工作中要做到任劳任怨，在工作需要时不论早晚或节假日都要随叫随到，认真完成各项任务。严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保安全行车无事故。

在工作中，始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，一年如一日，不断学习和充电，克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了开支，保证了

行车的安全。我热爱汽车驾驶工作，爱护车辆，工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业道德。

总之，一年来，我能在思想上、行动上与公司保持一致，团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在公司的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作。

## 配送工作总结篇六

在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾上半年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户

等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

## 配送工作总结篇七

走上新的工作岗位，我的心情很激动也很高兴。首先，我学的是驾驶专业，来到分公司机关后，组织上把我安排在司机班，因此我很愿意也乐于接受这份工作。其次，xx行业无论在行业内还有行业外都有很高的知名度和良好的形象，这对我今后的成长提供了一个很优越的环境，因此我非常热爱这个企业，我从心灵深处非常珍惜这个岗位。同时，能够跟以前的司机班老同志学一些新的知识和经验，在我的思想意识里，虚心学习，干好本职工作是我的快乐。

在我上班后，自己时时处处都能够以热情的态度对待工作，严格约束自己。能够遵守公司的各项规章制度，在思想上严格要求自己，坚持做到早上班，晚下班，不迟到，不早退，出满勤，干满点。工作中服从行政科的具体分工，以严谨的工作态度和踏实的工作作风干好每一项工作。永远把安全第一做为工作中的座右铭。在每一次出车或出差中时刻都在提醒自己，把好手中的方向盘，安全回家是关键，我这样想了也这样做了，去年全年驾车安全无事故，行驶路程x万多公里。作为一名驾驶员，把安全第一放在第一位，这样不仅是对自己、家人、别人以及公司都是一个好的交待。

公司就是我的家，我能够自觉维护企业形象，不说有损公司形象的话，不做有损公司的'事，能够和同志们和睦相处，搞好团结，集体荣誉大于个人的成绩，积极地参加集体活动，向老同志虚心请教，把在部队中学到的勤勤恳恳，兢兢业业，任劳任怨的工作作风坚持下来。

在业务学习方面，认真学习行业知识，了解xx行业的业务，使自己能够成为名付其实的xx公司员工。不断的提高驾驶技术，苦练基本功，不断提高自己的驾驶水平和服务水平。在政治理论学习方面，要结合实际，进一步解放思想，转换观念，提高思想觉悟和认识水平。作为公司的一名司机，为

领导提供周到细心的服务，是我的职责，我坚持做到车辆时刻处于良好的状态，保持车内卫生，给领导和同志们提供一个卫生舒适的乘车环境，做好出车前的各项准备工作，随叫随到，不误领导和同志们用车，严格按照驾驶员操作要求，搞好车辆的维修和保养，节约车辆的用油，确保车辆的安全。

一年来，我通过自己的努力，业务上有了新的进步，思想作风也有了很大转变，较好的完成了各项工作，我也深深认识到自己工作中存在着一些不容忽视的弱点和缺点，平时出车时间长，还不能有效利用和挤时间去学习，特别是对政治学习主动性不强，汽车专业知识掌握得还不够，距离精益求精的要求差距还很大，服务质量还有待进一步提高。

在新的一年里，我决心进一步加强自己的思想政治修养，向书本学习、向实践学习、向老同志学习，不断充实自己，针对自己各方面存在的不足，发扬成绩，修正错误，在平岗位上，争取有更好的业绩，乐于奉献，勇于创新，按时完成组织上分配的各项任务，为xx事业平稳较快发展做出自己的贡献。