

最新员工自我评价精辟 业务员工作自我评价(模板10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

员工自我评价精辟篇一

首先感谢公司能给我一个施展我个人技能与实现人生价值的机会。我于x年7月1日来到，担任公司信息管理员一职，主要负责公司信息系统软硬件维护及公司信息化发展工作。能来到这个充满活力的集体，我感到无比的荣幸和激动。我一定会珍惜这来之不易的机会，全身心地投入到今后的工作中，为公司明天的发展，贡献自己全部的力量。总结三个月的工作：忙碌伴随着充实，汗水伴随着收获。工作方面：

1. 掌握了公司现有网络，软件等信息资源的基本情况。已经可以独立处理日常信息问题。
3. 编写了信息管理制度，正在逐步推行。
4. 利用信息技术手段帮助其他同事提升了工作效率，如快递单自动打印、excel表格 技术提升等。
5. 服务器选型及询价，服务器日常巡视维护。
6. oa系统已开始试运行，目前运转状态良好。后续会收集试运行阶段反馈意见逐步 改善，最终配合u8正式上线，实现手机上报销售情况。

7. u8系统处于方案确认阶段，正在逐步推进。这里我会加强双方的沟通，争取项目 早日上线。

员工自我评价精辟篇二

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们供给的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自我怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一齐成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮忙中与公司共同成长；很感激领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的教师，经过学习他们的经验和知识，能够大幅度的减少自我犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个进取向上的平台上，自我这样一个新手，必须要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自我自由发挥，自我去展现自我的才能，公司会根据你的实际本事安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一齐去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会十分深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情景。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自我本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最终成为朋友；看着一个一个项目就被自我这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自我一向就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自我的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自我；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自我还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自我要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有职责感；

不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的本事，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自我的职责感，进取、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就必须要！如果你必须要，你就必须行！

(3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握本事以及分析本事等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自我对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握本事更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

员工自我评价精辟篇三

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20__年，同样有着许多完美的回忆和诸多的感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

- 1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自我制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a]上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和之后经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至之后选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

- 2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送本事、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

二、个人的成长和不足在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整本事增强了；
- 2、学习本事、对市场的预见性和控制力本事增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握本事增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作本事有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场虽然地方保护严重些，但我们经过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有必须市场的，况且经过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是十分迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，并且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有必须的进取因素，之后又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至之后管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自我运作市场，对厂家过于依靠；

(2)、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充；

4、整个09年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自我信心也不足，浪费了大好的资源！

员工自我评价精辟篇四

1. 该员工工作经验丰富且熟练，不论是本职工作还是辅助其他岗位的工作，从不斤斤计较。工作认真、负责，能主动帮助其他工友。本着要做就一定要做好的原则，工作中不怕累、不怕苦、善于钻研，是本部门员工学习的榜样。

2. 该员工工作认真，服从分配，能够按时完成领班交待的工作任务。虚心好学，凭借自己的努力学习和自我总结，很快从一名新员工成为qc骨干，误检和漏检率低，在新员工流动性大的情况下，能够耐心细致地指导新员工的日常工作，为部门主管排忧解难。该员工具有不怕苦、不怕累的精神。在炎热的夏天车间温度高，但他能克服困难坚持岗位，任劳任怨保证开边的正常生产，最多时能供应10台开幅机的备布，他这种顾全大局的集体主义思想，值得每一位员工学习。同时，能够积极参加公司举办的各种活动，在象棋比赛中荣获第二名。

4. 该员工对工作认真负责，服从领导安排，主动配合车间的现场管理。有一定的成本节约意识，自觉自愿先用散装纱和纱头、纱尾，始终保持机边卫生、整洁。个人的生产技术熟练，全年产量高，次布率低，用针少，多次荣获月度生产明

星。

5. 该员工从20xx年入厂以来，工作认真负责，能自觉遵守公司的各项规章制度，对待他人热情耐心，积极辅导新员工，在生产中主动协助组长做好现场的卫生，并坚持做到“三勤”：勤吹机、勤查布头和中途勤查布，保证了产品的质量，是我们大家学习的榜样。

6. 该员工入职五年来，始终爱岗敬业，尽职尽责，工作细心，团结同事，不计较个人得失，具有较强的主人翁意识和奉献精神，能积极主动的承担责任，连续7个月无疵布，全年总疵布率0.5%，达到了产量和质量上的双赢，是员工学习的榜样。

7. 该员工工作一贯积极，爱岗敬业，服从整体安排；对本职工作兢兢业业，有上进心，乐于助人，与同事相处融洽，各月产量及质量均名列前茅，全年度总产量为部门第一(有效工时36535.66小时)，是员工学习的好榜样。

8. 该员工值机技术娴熟，责任心强，工作态度端正，遵守公司各项规章制度，服从班组安排，各月产量及质量均名列前茅，全年总产量为部门第二(有效工时22666.57小时)，工作效率达99.729%。热心帮助新入职员工，主动配合组长的工作，能够发挥模范带头作用。

9. 该员工自20xx年进厂至今一直表现良好，能够服从安排，工作积极带头，与员工团结互助，配合默契，主动完成上级下达的任务。在完成本职工作的同时，保证了车间生产设备的正常运行，为车间产量、质量、效率做出了贡献，获同事、质检及上级的一致好评。

员工自我评价精辟篇五

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的____年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的____

年。在这年终之际，现对自我一年来的工作汇报如下：

一、完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到中国台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

- 1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
- 2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
- 3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
- 4、协调好生产部门，按客户不一样的包装要求，安排拖车发货。
- 5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
- 6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
- 7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周供给装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
- 8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情景。并将每月的出口资料供给给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

- 1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
- 2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
- 3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

经过这段时间的努力，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，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找期望。

二、与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物的细节资料，一般经过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等资料，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情景下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

经过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三、新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等资料传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不一样要求，为客户供给图片、报价等，

经过邮件反复确认。协助销售为b□s□整理库存样品并报价；给b□s□准备从日本带回的新样品；给morris准备美国展会样品并报价等。

经过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，期望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四、与韩国hankooksharp订遥控铅芯；催goodfela生产并尽快发货；订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，之后都转给小毕负责。

五、处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的__年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战。

员工自我评价精辟篇六

转眼间，20__年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自我半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心

态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我。”我对自我说。

20__年工作设想

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自

我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的本事，加强沟通交流，能够正确确定信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来确定你的诚实性，并同时确定你对产品的熟悉程度；如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指

正。

员工自我评价精辟篇七

一转眼已经在公司工作了将近半年多了，在这新年之际，回想自我半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。可是话说回来，我不明白在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自我在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人人都应当熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间(1楼)--注塑车间(1楼)--喷漆车间(3楼)--金音成品车间(3楼)，音响的构成这些还是有所了解了，可是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应当在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我能够说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间。在经过时间的洗礼之后，我相信自我会做得更好，因为有俗话说：仅有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自我的优缺点。仅有在时间的流逝中将自我的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改善，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自我的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一向都期望自我能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎样说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了必须的理论基础，并且，我喜欢这份职业，这股动力，这份信念一向都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感激公司对我的培养，十分感激在此期间对我的悉心指导，让我明白了自我的不足，慢慢地提高了自我的处事本事，我必须会以进取主动，自信，充满活力的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀期望，努力做好自我的工作。

员工自我评价精辟篇八

在 20xx年，作为一名工程资料员，我主要的工作就是跟着潘某某在各建筑工地进行质量的检查和工程的验收监理工作，同时负责在甲区、乙区两个工地的资料的收集、分发、整理与归档工作。

衡量一个工程的优劣，通常情况下是通过工程实体的反映，但是工程资料也是一个极其重要的环节。通过具体详实的资料就能够反映出工程所使用材料的优劣、工序之间的交接是情况，工程的施工状况等等。所以监理资料员在监理工作中有着举足轻重的作用。作为公司的监理资料员，要严格要求自我，把好关口，做好资料的收集、复核、整理工作，为公司的发展作出应有的贡献。

根据多年的资料员工作经验，现对资料员的工作开展做如下的思考和总结：

一、加强对资料的管理

做好资料的管理工作是做好资料管理的必备条件。因为工程建设监理资料是项目监理机构对工程项目实施监理过程中逐

步记录形成的，是工程建设过程的全面的真实的反映，对控制工程建设质量有着香当重要的的作用。所以说，如果资料达不到工作要求，工程实体质量就会虚无缥缈。

所以，要从思想上重视对资料的管理工作，坚持资料先行，争取做到“资料预控工程质量”。

二、熟练掌握各阶段工程资料收集的范围及内容

三、加强资料和现场的有效联系

四、加强与业主及施工单位的沟通与联系，具备一定的协调能力

五、要加强学习

员工自我评价精辟篇九

近期，_来到_车销售部，保险额下降，原因种.种，据_询问销售员与分析最近_部与_部的销售车的情景(4月8日-4月12日)，总结原因：

一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是_、_车的销售淡季，询问一下_经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车；从四月七日-四月十二日_部买了十七辆车。

二、近来网点提车较多，团购车自入保险

_部近来销售车少一些，所以网点提车少；_部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在_城入；另外四辆车分别是_队与_局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

三、修路造成近来_、_销车下降，客户减少

近来，_路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，_部便派两个销售员出外做宣传，_部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情景具体分析

在销售员销车过程中，_一向在旁跟随学习整个销售过程，直到最终，客户交款定车，其中，销售员在售车过程中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入_保险：

1、客户有的入，_向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保；

4、有的客户要挂_地方的牌子，只为省钱，所以不入_城保险；

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务[]s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，此刻保险提成有所下降，十分影响销售员的进取性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当_去与客户直接做业务时，遇到了客户十分反感保险业务这一块，有一次，竟然把_当成保险公司拉保险的了，态度十分不好。无法沟通。十分尴尬。

根据以上原因种种，_提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务本事要继续提高，多向_学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，_看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是_近期保险工作的总结，不足之处，请_经理指正批评。有望更好的开展_部的保险业务。

员工自我评价精辟篇十

一些新进的员工有些时候需要对自己工作表现进行自我评价。以下是小编搜集整理的新员工工作自我评价，欢迎阅读，供大家参考和借鉴!更多资讯尽在自我评价栏目!

进入公司的三个月时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导协助下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的工作流程，现在基本能完成各项分配到的工作;同时让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，体会到了同事的团结向上，和睦的大家庭感觉。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

虽然只有短短的三个月，但学到了很多，感悟了很多，以及对自身一些不足的地方得到了改进与提升，增进了对公司文化的更深了解，看到公司的发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作。

由于原单位从事的是客户服务工作，对行政工作有很多做得并不完善，在此，我要特地感谢公司领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指

正。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献不辜负公司领导对我的期望与栽培；实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

进入公司的三个月时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导协助下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的工作流程，现在基本能完成各项分配到的工作；同时让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，体会到了同事的团结向上，和睦的大家庭感觉。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

虽然只有短短的三个月，但学到了很多，感悟了很多，以及对自身一些不足的地方得到了改进与提升，增进了对公司文化的更深了解，看到公司的发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作。

自己的人生价值，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

本人于x年xx月份进入，成为正式员工已经有x个月整。自认为以由一个充满书生意气的学生转变为可以独当一面的采购员。带着年轻人对工作的热忱，孜孜不倦的细化每天的工作。有较强的适应能力和沟通能力很好的配合与协助领导、同事工作。工作x个月以来，我已学会如何更好的领会领导意图，更好的恪守工作己任，积极主动的找出工作中存在的问题、解决问题，并养成了擅于总结、有目的性计划的良好习惯。在此，对x年度工作分如下四方面自评：

一、在纪律上，严格遵守公司的规章制度已经深入骨髓，尊重领导、团结同事已成为潜在意识。严格要求自己，从未出现迟到早退现象。视公司为家，爱护公司的各种公共设施，

以身作则主动维护、积极清扫办公区域卫生，热爱和保护我们优良的办公环境，提高自身综合素质。因为我知道在今后的工作中，企业的文化氛围、环境是需要我们每一个人去爱护的。

二、在业务学习上，一直要求自己加快前进的步伐，只有这样才能在业务上不输于任何人。虽然没有采购工作方面的阅历，但我一直在勤修基本功，将所学的专业知识转化为能量。向上级领导学习业务要领，请教工作技巧，以端正的态度，仔细严谨的剖析工作中遇到的问题。积极参加公司组织的各项培训，广泛了解业务知识，拓宽工作思维。本着对本职工作负责的态度，有计划有针对性的进行钻研，并相应的记录重点，温故知新，使之在与供应商谈判中掌控局面。

三、在思想修养方面关怀他人、信守诺言、刚毅正直、亲切随和、乐于奉献。回首一路走来的点点滴滴，才发现不仅热爱我的工作，我的部门，同时我是那么的热爱我周围的同事。“众人拾柴火焰高”，我正在以火一般的工作热情感染周围的同事，用爱谱写华联辉煌的明天。

路，总结过去，管理现在。坚信通过自己的努力，可以在这只优秀的队伍中做得更优秀。

最后，我想说的是x年已经过去，再回首我已成熟了很多，付出了很多。但这些还不够，等待我去做、去完善的地方还有很多□x年我要不断提高自身的业务修养以及实操水平。加强与其他部门协作和沟通能力，为今后各部门间的工作更好的合作打下坚实的基础。虚心向其它同事学习更好的问题处理办法、换位思考问题的角度。怀着一颗感恩的心，在困难面前永不言弃，以更饱满的工作热情超越自我、完善自我。为我们华联的明天拼搏进取，誓与华联同生存、共成长。