

# 公司药品采购年度工作总结报告 药品采购部人员年度工作总结(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 公司药品采购年度工作总结报告篇一

20xx年本部门主要工作分以下几个部分：

- 1、行政工作：制定并完善采购外协部岗位职责和岗位等级。
- 2、基础工作：理清部门工作流程和各部门之间的衔接关系。
- 3、采购工作：根据公司生产及相关部门的需求完成采购计划工作。
- 4、外协工作：完成合同任务和备产任务上所有加工零件的外发和质量的监督管控、外发部装的拆分。
- 5、开发工作：寻找开发一批有诚信，产品价廉物美的供应商。
- 6、基建工作：按照公司高层的指导和思路配合基建进行建造装潢办公设施和公司公共设施改建。
- 7、展会工作：积极参与公司展销会活动。
- 8、其它工作：部门管理以及除本职工作外为公司做力所能及的事。

一、一个部门必须要有相应的明确的岗位职责来指导和约束

每个部门成员的工作,使每个人都知道该做什么,怎么去做,如何做的更好、年初根据公司要求几度修改终于制定完成采购外协部岗位职责和岗位等级、有了完善的职责使我对部门的管理清晰了很多。

二、完善好本部门的工作仅仅是第一步,公司的良好运作要各部门的通力合作,理清部门关系和 workflow 势在必行,在胡总的带领下,事务部的配合下基本完成上述工作。

三、20xx年的采购工作可谓紧张但有序,20xx年采购的面比以往更广更繁杂,大小合同数量为349张左右。

配套设备也更多样化:

拉袋机、上料机、热收缩膜机、一出六塑料瓶封口机、视觉检测、电子监管码管理系统、全自动瓶口塑胶收缩膜套标签机、粉剂灌装机、重量选别机、z字上料机等。

的反复谈判,使各个机型都有不同程度的降低,视觉检测、电子监管码管理系统降低的幅度单台次在2-3万左右,大中型配套设备购买总金额为964900元降低成本约122000元左右、其余常规配套配件、标准件等都有不同幅度的降低,像触摸屏从原来的1040元一台降到950元再到930元一台,已是最低的市面价格了。不锈钢螺丝、轴承都杜绝了假冒伪劣产品,成本比原来也大幅降低。

小翻板原来工序多而且精度在加工中得不到保证,今年经过多方寻找,终于铸造出了效果不错的两款翻板,质量和视觉效果都大大的得到提升。平键正逐步从原来的自加工改成购买标准件。

电机是公司采购中比较重的一块,虽然台崎电机经过商谈降低了5个点的价格,但总体来说还是比较高,且质量也不稳定,经公司高层决定今年下半年进行了寻找和招标,共有五家送来样

机,由生产部经过全面测试最终确定台邦电机。气动原件全年的购买金额在18万左右。

不锈钢板全年采购金额211907、59元在更换供应商后价格也降低很多,其中拉丝加工费用由原来的二十几元降低到6元每平方、单价今年也大幅降低主要是市场因素也有商谈因素、单4月份购买的十万元一批货就节约五千元左右的费用。市场的零星购买也逐步的进入集中采购和网购形式、免去不必要的用车和增加成本的费用□20xx年在资金比较紧张的情况下,我部门能合理运用供应商资源和资金的安排,保持公司生产的正常运作。

四、20xx年的外协工作总结一点就是在无数的急件和催货中度过。机械零件共外发任务单303张,其中备产任务计划59项,客户计划任务64项、电器外发22张任务单。电器外发加工都正常,没有质量和交期上担忧。

机械外发加工则问题多多,从内部图纸工艺、尺寸的清晰、材料的运用到交货期的科学性都存在问题。

纵观全年都被急件所压迫着,更让人琢磨不透的是急件回来就不急了,有的在检验室不动,有的入库了没人领用,在某种程度上毁灭了我们工作上的成就感、到底是不是急件请有关部门在今后的工作中仔细斟酌。外加工的质量问题已是老生常谈,虽不断的敲打着各位供应商,但问题还是经常出现,每每在车间总能听到看到质量上问题,这需要我们在今后的工作中更加细致专业的提高各供应商的专业水平和质量意识。

20xx年末我已把各机种的部装进行了拆分,为部件装配的外发做了相应的工作,这对外加工供应商提出了更高的技能要求,也对我们部门的业务能力提出更高的要求。

五、20xx年开发了一批有诚信的比较好的供应商:无锡鑫派腾、天津罗升、华南五交化、天津云飞、上海台湾、上海苏仁、

无锡友谊变压器厂等等、他们的加盟使我们的产品质量有了提升,成本有了明显降低。

六、20xx年公司的办公楼进行了装修,我部门按照李总要求,积极配合基建做好辅助工作,去市场询价看质量,购买需要的物品、并于今年8月搬入新的办公楼,使公司面貌焕然一新。

车间今年也增加了空压机及气路管道使车间遍地的气管和噪音都减少了很多,年末装配车间照明灯也全部更新。安全出口、安全指示灯都进行添加和更换。

七、积极参加公司的展会工作,身处展会感到自己是恒力的一员而骄傲!并从展会中体验恒力在本行业的优势和不足,拓宽眼界,学习和接触更多的设备和先进技术。部门管理从自身做起,身正不怕影子斜,做好自我的同时,依照岗位职责,要求部属完成相应的工作,在其任务不足时安排一些合理的工作。

做好本职工作的前提下为公司做力所能及的事,加班发货、展会装配加班、平时协助装配、和技术装配人员商讨技术问题、空压机的检查和排水等等。

新的一年又开始了,总结过去一年工作中的得失,为16年公司更高的目标竭尽全力。本人要不断拓宽行业知识面,寻找更多更好的供应商将是持久的,为公司不断扩展的业务打好基础。

16年是我的本命年,祝愿自己新的一年工作一切顺利!一如既往的维护公司利益,做好本职工作的同时处处做有心人!也祝愿所有的员工都带着积极愉快的心情尽心各自的工作,为南通恒力医药设备有限公司的美好未来做好自己该做的事应尽的责任!

最后祝愿我们公司在李总的带领下,各部门携手奋进,在各方面都实现质的腾飞!

文档为doc格式

## 公司药品采购年度工作总结报告篇二

回顾20xx[]思考亦多，感慨亦多，收获亦多。忙并收获着，累并快乐着成了心曲的主旋律，常叫耳盼[]xx年对我来说是印象深刻的一年，我来采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来讲20xx年是我成长的一年，学习的一年。压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，由于是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的进步，心理素质也愈来愈好。同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才如此顺利的进行，所以我的.进步与我的领导和同事是密不可分的。

现简单回顾xx年我的主要工作情况：

xx年初开始初步摄取采购工作。在领导和同事的帮助下对工作有了基本的把握和了解。在熟习工作流程后，和供给商做好必要的沟通和联系。采购部是一个公司很关键的部分，它牵涉到公司的盈利题目。所以基于工作的本身职责，在每时每刻我都很谨慎的工作，一是在了解原材料的市场价后选择对我司最有益的一家公司采购，在原材料订料以后，跟踪原材料的到货情况，做到客户的交货期不由于原材料的到货情况而遭到影响。其次负责公司员工的社保缴纳的工作。

xx年4月份，公司现任经理上任，随着公司定单的逐渐增加，工作量也随之加大，负责采购的同时，安排车间的工作计划。刚开始很不适应，经过两个多月的磨合以后，工作才有了一定的进展。8月份将公司为员工缴纳社保的工作移交给徐叶负责。

xx年12月初，由于各方面的缘由，经过领导更周到的斟酌，

我的工作任务定为原材料的采购和生产计划资料的更新。这样更有益于车间生产调和安排。

(1) 采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部分紧密联系，切实满足定单的生产需求。

(2) 与部份供给商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购本钱。

xx年这一年我一直对自己严格要求，始终坚持脚踏实地工作。谦虚谨慎，主动接受领导和车间工作职员的意见，精益求精工作中存在的题目。积极配合同事之间的工作，力求把工作做到最好！这一年来固然工作进步很大，但是不足的地方仍有很多。

(一) 在采购进程中，对原则性题目把关不严。对到交期的物料，没有严格的要求供给厂商交齐物料，反而使得供给厂商一拖再拖，有时严重影响到生产和出货。

(二) 在采购进程中，带有个人偏见情况。总是为供给厂商开脱，因此使公司产生一些尾数和不良料件。

(三) 在采购进程中，给公司员工带来的诸多麻烦，仓库xxx的常常加班加点，乃至生产预装组成员的帮忙拉车架，这都是我工作的失误给大家的麻烦。在此，我真心表示深深的歉意和感谢！

(四) 在采购进程中，下单的不仔细，漏单、错单的事件时有发生，给公司造成极大的不良影响。

尽人皆知采购是公司的后勤保障，是关系到公司整个生产、销售的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在公司各位领导的关心支持下，通过近一年的采购工作，使我晓得了很多道理，也积累了一

些过往从来没有的经验。了解到一个采购员所具有的最基本素质就是要在具有良好的职业道德基础上，要保持对企业的虔诚；不带个人偏见，在斟酌全面因素的基础上，从提供最好价值的供给商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规范一切可能危害公司正常运转的供给厂商；不断努力进步自己在采购工作的作业流程上的知识；在工作中采用和坚持良好的贸易准则等。

展看20xx年，我信心十足□20xx年里我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。

### 公司药品采购年度工作总结报告篇三

转眼间20xx年已经过去，她是我踏进公司的第n年，在总经理的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

1、工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。

2、与各供应商建立并保持良好关系，93%的'物料顺利如期跟催到位，基本保证生产顺畅，材料计划下单正确率达98%（没有办法，公司部门不是很完善，所以材料计划也由采购部制定。呵呵，不过就可以顺便训练对材料的了解）。

3、按照质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

4、开发了新的供应商，缓解了xxx□xxxx材料的质量问题。

1、材料计划下单错误2%，但未造成严重后果延误出货。

2、部门与部门之间的沟通未能达到理想效果。

3、供应商开发力度不够大，未能培养有潜力供应商。

1、加强与各供应商的合作与协调，缩短供货周期，提高物料交期的百分比。

2、积极与各供应商沟通，提高各供应商的质量控制能力与合约执行能力，保持质量与交期的长期稳定性。

3、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

4、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。

5、建立稳定、快速的供应链。

## 公司药品采购年度工作总结报告篇四

自20xx年7月入职至今，我在xxx酒店已经工作了1年零8个月的时间了。在这段的时间中我通过努力的工作，在工作中学会自我总结和自我完善，目的在于提高自己，把工作做得更好，为此我对这一年的工作进行简要的总结。

从接单到询价，到审批购买再到跟踪收货，我坚持每个细节都经手，熟悉每个供应商及供货方式。让自己在第一时间了解物品到货情况。在到货出现差异或质量问题时，第一时间与供应商沟通，进行退换货，保证酒店的利益不受损失。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，我会不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，坚持对领导和职工负责的原则。

作为采购，最重要的是把好进货关口，让酒店能够在低成本的前提下创造高收入。这就要求采购要把的产品以最低的价格

格够入酒店。通过货比三家，筛选的供应商，保证所有物品都有依可询，有据可依。逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

## 公司药品采购年度工作总结报告篇五

20xx年本部门主要工作分以下几个部分：

- 1、行政工作：制定并完善采购外协部岗位职责和岗位等级。
- 2、基础工作：理清部门工作流程和各部门之间的衔接关系。
- 3、采购工作：根据公司生产及相关部门的需求完成采购计划工作。
- 4、外协工作：完成合同任务和备产任务上所有加工零件的外发和质量的监督管控、外发部装的拆分。
- 5、开发工作：寻找开发一批有诚信，产品价廉物美的供应商。
- 6、基建工作：按照公司高层的指导和思路配合基建进行建造装潢办公设施和公司公共设施改建。
- 7、展会工作：积极参与公司展销会活动。
- 8、其它工作：部门管理以及除本职工作外为公司做力所能及的事。

一、一个部门必须要有相应的明确的岗位职责来指导和约束每个部门成员的工作，使每个人都知道该做什么，怎么去做，如何做的更好、年初根据公司要求几度修改终于制定完成采购外协部岗位职责和岗位等级、有了完善的职责使我对部门的

管理清晰了很多。

二、完善好本部门的工作仅仅是第一步,公司的良好运作要各部门的通力合作,理清部门关系和 workflows 势在必行,在胡总的带领下,事务部的配合下基本完成上述工作。

三、20xx年的采购工作可谓紧张但有序,20xx年采购的面比以往更广更繁杂,大小合同数量为349张左右。

配套设备也更加多样化:

拉袋机、上料机、热收缩膜机、一出六塑料瓶封口机、视觉检测、电子监管码管理系统、全自动瓶口塑胶收缩膜套标签机、粉剂灌装机、重量选别机、z字上料机等。

的反复谈判,使各个机型都有不同程度的降低,视觉检测、电子监管码管理系统降低的幅度单台次在2-3万左右,大中型配套设备购买总金额为964900元降低成本约122000元左右、其余常规配套配件、标准件等都有不同幅度的降低,像触摸屏从原来的1040元一台降到950元再到930元一台,已是最低的市面价格了。不锈钢螺丝、轴承都杜绝了假冒伪劣产品,成本比原来也大幅降低。

小翻板原来工序多而且精度在加工中得不到保证,今年经过多方寻找,终于铸造出了效果不错的两款翻板,质量和视觉效果都大大的得到提升。平键正逐步从原来的自加工改成购买标准件。

电机是公司采购中比较重的一块,虽然台崎电机经过商谈降低了5个点的价格,但总体来说还是比较高,且质量也不稳定,经公司高层决定今年下半年进行了寻找和招标,共有五家送来样机,由生产部经过全面测试最终确定台邦电机。气动原件全年的购买金额在18万左右。

不锈钢板全年采购金额211907、59元在更换供应商后价格也降低很多,其中拉丝加工费用由原来的二十几元降低到6元每平方、单价今年也大幅降低主要是市场因素也有商谈因素、单4月份购买的十万元一批货就节约五千元左右的费用。市场的零星购买也逐步的进入集中采购和网购形式、免去不必要的用车和增加成本的费用□20xx年在资金比较紧张的情况下,我部门能合理运用供应商资源和资金的安排,保持公司生产的正常运作。

四、20xx年的外协工作总结一点就是在无数的急件和催货中度过。机械零件共外发任务单303张,其中备产任务计划59项,客户计划任务64项、电器外发22张任务单。电器外发加工都正常,没有质量和交期上担忧。

机械外发加工则问题多多,从内部图纸工艺、尺寸的清晰、材料的运用到交货期的科学性都存在问题。

纵观全年都被急件所压迫着,更让人琢磨不透的是急件回来就不急了,有的'在检验室不动,有的入库了没人领用,在某种程度上毁灭了我们工作上的成就感、到底是不是急件请有关部门在今后的工作中仔细斟酌。外加工的质量问题已是老生常谈,虽不断的敲打着各位供应商,但问题还是经常出现,每每在车间总能听到看到质量上问题,这需要我们在今后的工作中更加细致专业的提高各供应商的专业水平和质量意识。

20xx年末我已把各机种的部装进行了拆分,为部件装配的外发做了相应的工作,这对外加工供应商提出了更高的技能要求,也对我们部门的业务能力提出更高的要求。

五、20xx年开发了一批有诚信的比较好的供应商:无锡鑫派腾、天津罗升、华南五交化、天津云飞、上海台鸿、上海苏仁、无锡友谊变压器厂等等、他们的加盟使我们的产品质量有了提升,成本有了明显降低。

六、20xx年公司的办公楼进行了装修,我部门按照李总要求,积极配合基建做好辅助工作,去市场询价看质量,购买需要的物品、并于今年8月搬入新的办公楼,使公司面貌焕然一新。

车间今年也增加了空压机及气路管道使车间遍地的气管和噪音都减少了很多,年末装配车间照明灯也全部更新。安全出口、安全指示灯都进行添加和更换。

七、积极参加公司的展会工作,身处展会感到自己是恒力的一员而骄傲!并从展会中体验恒力在本行业的优势和不足,拓宽眼界,学习和接触更多的设备和先进技术。部门管理从自身做起,身正不怕影子斜,做好自我的同时,依照岗位职责,要求部属完成相应的工作,在其任务不足时安排一些合理的工作。

做好本职工作的前提下为公司做力所能及的事,加班发货、展会装配加班、平时协助装配、和技术装配人员商讨技术问题、空压机的检查和排水等等。

新的一年又开始了,总结过去一年工作中的得失,为16年公司更高的目标竭尽全力。本人要不断拓宽行业知识面,寻找更多更好的供应商将是持久的,为公司不断扩展的业务打好基础。

16年是我的本命年,祝愿自己新的一年工作一切顺利!一如既往的维护公司利益,做好本职工作的同时处处做有心人!也祝愿所有的员工都带着积极愉快的心情尽心各自的工作,为南通恒力医药设备有限公司的美好未来做好自己该做的事应尽的责任!

最后祝愿我们公司在李总的带领下,各部门携手奋进,在各方面都实现质的腾飞!