

最新物流公司年度工作总结 物流公司月工作总结(实用6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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

物流公司年度工作总结篇一

针对物流部招聘了一大批的新鲜血液，为了更好的适应公司的新形式和岗位要求，结合实际配货工作，不断巩固和丰富业务知识、多看多配多练兵，锻炼其实际操作能力。

这一月来，物流部以高度的责任感和事业心，发扬艰苦奋斗，吃苦耐劳的精神。自觉服从组织和领导的安排，努力做好物流部各项后勤工作。多开会多学习双星文化，认真的干，务实的做，倾听员工心声，老员工带好头，新员工接好班，大家团结一心。

细节问题做的不好不够，由于八月份物流部繁忙，无暇清理打扫仓库卫生，这月工作主要是清理卫生死角，擦去鞋盒、衣物灰尘，做到鞋盒、衣物整洁有序的排放为工作要点。以便大家共同建设一个健康舒适的工作环境。

团结一心，为双星南阳公司做好后勤工作，最大限度的保障公司的'物流准确、有序、顺畅的运行。打造一只狼一样的队伍。师法狼的精神，以个人素质培训和团队整合培训为目标，通过精心策划、周密组织、系统训练，不断打造团队精神，培植企业团队合力、开发个人潜能，强化企业忠诚度，培养服从文化，增加团队执行力。

物流公司年度工作总结篇二

不知不觉间，来到阿凡提物流已经2年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢阿凡提给了我成长的舞台，感谢领导给了我勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，在工作上取得的成绩，对预期目标有什么影响，有哪些做法值得肯定的，哪些方面是还需要改进，这都需要我在工作过程中好好总结和反思现将工作总结如下：

一、思想方面：

在从来到公司到现在的时间里，先从一个分流员慢慢变成站长，业务工作也有1年了，思想上发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的'立场上思考问题，想的更全面一些了。同时也克服了心理状态不稳定的缺陷，过去我经常在这点上吃亏，那些急躁、冲动、压抑常常使我的言语和行动出现偏激；很多狭隘的想法经常使我处于抑郁与焦虑之中。不过那已经成为过去了，今年我最大的进步就是能很好地调节自己的心态。以积极的心态面对工作和生活中的困难及挫折；每天争取一点进步。

二、在工作上：

在站点工作初期，由于缺乏全局观念，缺乏自信心及经验的不足，再做业务时吃了不少亏，经过一段时间的磨练使我对业务的操作流程、客户类型、运价定位及运输风险规避有了新的认知，使自己对工作更加有了信心。努力的朝着年初目标进取着，成绩虽然较以往有明显提高，但据目标相差还有一段距离；在今后工作中通过自己的努力坚信一定能够超越。不过值得自己自豪且感谢的是总部的领导和同事们，由于站点好多事情无法一个人完成，但领导和同事们总是不厌其烦的帮助我协调、修改、查询、传送，给了我莫大的支持，这

点我永远铭记于心，也是我职业生涯的一大笔财富。

三、工作计划：

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的站长还有差距，主要体现在业务运作、工作思维和沟通协调的不成熟，是我今后在工作中不断提高和磨练自己的地方。以下也是明年重点提高的地方：

- 1、加强业务洽谈技巧，接好每一个业务电话，做好每一条业务记录；
- 2、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；
- 3、提高服务质量的同时努力超额完成下年营业目标，一切工作要围绕着目标的完成；

相信在自己的努力下宝山站点会越做越好！相信在团队的努力下，上海公司会越做越好！

物流公司年度工作总结篇三

一年来，我作为xx物流公司的公司保安，圆满的完成了这一年的工作，结束了一年的工作难过后，面前是崭新的最新年工作。作为保安，我很高兴自己在上一年工作中，能在队长及领导的带领下，出色的完成这一年的工作。在迈进最新之前，我要反思自己在过去一年的工作，力求在全新的一年中，自己能更好的完成工作，保障公司的`安全。

回忆过去，在这一年里，自己谨遵公司领导的指点，不断在工作中改进自己，提升自己，严格的要求自己，细心的对待工作中的一点点。以下是我的工作总结：

作为一名保安，在工作中我总是在给自己定下对自己工作的

标准。在自我规范的时候，我不会将要求定太高，过于超过的要求，实在是难以实现，并不实在。反而会降低自己的积极性，让自己难有成就感，最后导致不思进取。当然，对于工作的要求，也不能太低。太低的要求就像是给自己设定了上限，让自己在达到后难以突破，造成自己难以有所提升。最后，我凭借自己在这些年的工作经验，加上领导对我们在工作中的要求，略微提升后，作为自己的个人目标。并且在这一年的里面，我都努力保持着这样对自己的要求，并且还在不断的提高目标，以此提高自己。

在工作中，我主要负责东大门的看守对于进出运送车辆，严格的做好记录，并整理保存记录，保证随时可查，对于外来人员和车辆，我严格阻拦，有需要进入的人员，我会提前查看预约并向办公室询问，如无问题方可放行。

在站岗的工作中，我们最总要的就是对外来人员的阻拦，并且，当物流车辆出入的时候，我们也要做好最后的视检工作。

除了工作外，我们还有很多为了更好完成工作而做出的准备。首先，在日常里，由队长带队，我们会对自己的体能进行训练，提升队员的体力和体质。在今年，领导还多次安排培训，强化我们的安防知识，如：对火灾的防范，以及灭火工作的学习，对于公司潜在的安全的防范等。通过参加训练和培训，我个人在这一年里得到了极大的成长。

一年的工作里，我谨遵领导的安排，不断的提高自己的个人能力，不断的反思自己的工作，提高工作能力，提高大门的安保系数。但是，自己在工作中一些小毛病，在这一年的工作里，一定要严格的高正，保证工作能顺利的进行。

物流公司年度工作总结篇四

（一）全力打造“千个”分销连锁网点，夯实基础，提升渠道能力。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的“使80的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

（3）重点分销“十大”分销产品，因地制宜，做大做强优势特色。

根据××本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友（维雀）牛奶及酒类产品等，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品批销试点中，继9月份都昌局首场日用品批销推介会实现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马垴镇日用品批销推介会实现销售额19余万元，创新了日用商品批销新的模式。1—10月，在全省分销晋级联赛中，××局排名第4，其中，日用商品分销收入占全省四分之一。

（二）精心培育“百家”物流协议客户，整合资源，完善网络服务功能。

年初我局即在全市范围内开展“百家”企业进中邮活动，以启动和发展工业园区一体化及中邮快货业务，并确立了一季度动员启动、二季度打基础、三季度加快发展、四季度初见

成效的发展目标。通过市场调查、领导带头走访、方案营销等举措，及时了解客户需求和改进邮政物流在运营中存在的问题，在全市工业园设立邮政物流营业收寄窗口，为工业园区企业提供方便的物流服务。现已与××昌河、博莱药业、××烟草、××移动、朝阳机械、××宏达、××三木等105余家工业企业签订了仓储及物流服务协议，其中年物流收入100万元以上的3个，50万元以上的5个。1—9月我局省际中邮快货量名列全省第二。同时，为解决中邮集散网运能不足及部分地区经转环节多、时限长等瓶颈问题，我局主动整合社会资源，与多家社会物流企业合作，借船出海，以此完善了邮政物流网络服务功能，推动了一体化及中邮快货业务的发展。

（三）注重管理，规范运作扭亏增效，创优争先，树塑品牌形象。

在发展商品分销业务中，我局认真贯彻执行《江西省邮政邮购分销业务财务管理办法》，并制定了《××市农资日用品分销业务发展指导意见》，市局配备了分销业务核算会计，开设了分销业务资金专用帐户，实行专户管理，在流动资金十分紧张的情况下，为分销业务挤出了400余万元的流动周转资金。加强了分销资金的管理工作，实行由市局统一要数、统一付款、集中管理办法，对连锁网点实行带款要数的`优惠政策，并采取了清仓措施，及时处理过期变质产品，妥善解决了历年积压问题，加快分销资金回笼工作，严格控制库存及积压，从而有效地减少了资金投入和降低经营风险。同时，通过开展创优争先活动，我局高度重视物流业务运营质量管理工作，采取了增加信息录入和查询人员力量，实行重点客户跟踪查询服务等措施，加强考核、重点监控，物流业务运营质量不断提高。

（四）存在主要问题及建议。

关于物流专业改革方案实施后运作中存在问题。其一，地市

局物流专业机构按新的方案实施后，物流分公司与配送中心在实际运作中存在很多矛盾及问题。主要表现为两个机构在职能职责划分、人员分离及业务收入划归和业务操作流程等界面上难以分清和分离。由于一体化及中邮快货业务具有系统性和整体性特点，如果将其中的运营环节剥离独立出来，交由另一个相对独立的部门去管理，难免造成该业务在开发、运营与维护工作等环节中相脱节和矛盾，不利于协调解决。因此，在地市局，配送中心不宜与物流分公司分设，配送仅是物流服务中一个重要环节，配送中心作为物流分公司一个内设机构为宜。其二，由于商品分销配送业务与一体化及中邮快货和国际货代等物流业务是完全不同的两个行业，业务界面非常清楚，并且两项业务都有各自的业务板块，在市场上均面对诸多同行竞争对手，因此，在地市局，宜将商品分销配送业务剥离独立出来，成立商品分销配送中心，与物流分公司分开运作，以便真正做到科学细分专业，实行专业化经营，使各专业部门更能集中精力面对市场，参与同行竞争，做大做强相关业务，从而彻底解决目前由于邮政物流公司涉及行业过宽、所经营的业务板块过多、面对竞争对手太多，纵然配备再多管理和业务人员，也难以做到实行精细化管理和做大做强所涉及的业务板块，从而达到抢占一定市场份额，成为行业龙头的被动局面。

20xx年××邮政物流工作将坚定不移地贯彻执行国家局和省局的统一部署和要求，紧紧围绕“政企联合建好每个店、内外联运签约每一家、市县联动挑战每一天”的总体发展思路，加快发展商品分销配送业务和一体化及中邮快货业务，实现商品分销和工业园区一体化及中邮快货业务新突破，迅速扩张业务规模，提升邮政物流品牌形象，强化邮政物流市场竞争力，提高邮政物流的经济效益和社会效益。

业务发展目标：确保物流业务收入实现1200万元，其中商品分销收入700万，一体化及中邮快货业务500万，业务收入增幅达50以上，力争收入翻番达1500万元。

（一）政企联合，营造环境，全力建好商品分销网络渠道。

（二）因地制宜，突出重点，抓好特色产品分销配送。

结合××实际，重点抓好水稻种子、棉种、化肥（含叶面肥）、农药、牛奶、酒水等市场潜力大或具有××特色的产品分销业务，抢占市场份额，形成规模效益。

（三）内外联运，整合资源，精心构建物流配送平台。

充分发挥邮政物流品牌信誉优势，积极整合社会物流运输资源，实行强强联合，构建一体化及中邮快货业务运输配送平台，加快工业园区一体化及中邮快货业务的发展步伐，争取吸引更多的工业园物流大客户与邮政签约和合作。

（四）市县联动，创新机制，充分激活员工队伍发展动力。

借鉴兄弟省市局的做法，对一体化及中邮快货业务创新机制，实行专业化经营管理。初步思路及做法是：制定相应政策及待遇，通过实行内部聘任，将县局相关管理及业务人员配置到位，将其工资、奖金等收入报酬与经营业绩挂钩，由市局公司统一考核，真正做到市县联动，理顺机制，优化流程，充分激活员工发展动力，参与市场竞争，从而提高邮政物流的市场份额和竞争力。

物流公司年度工作总结篇五

本站是一家以物流运输为主业的公司，服务站也是在原来的自保站的基础上转型的。

今年上半年因为我公司购买了一批中国重汽的车辆，服务站也相应的跟着公司新购置的车辆运行。

六月份情况总结：

六月份主要的工作是落实空调送清凉的活动，在活动范围的车辆正好是09年1月1日至10年1月9日的车辆。我站通过统计维修记录对车辆进行服务。由于我公司车辆普遍去了河北的迁安和曹妃店新首钢。而我们服务站的基地在北京长途的跟踪服务很有困难。正在申请在河北迁安及河北曹妃店建自保站。

用户对中国重汽产品的真实意见：

用户反映，以前的车辆司机可以随便开，车辆出了故障可以自己解决，现在不行了，很大部分司机上车要很长时间才能适应新车，车辆出了故障不知所措。知道了问题又没有配件，而且不能一下就知道配件在哪。主要是司机一般都看不到使用说明，而保修卡都在车主有单位车队长手里保管着。对于新车的了解只能在驾驶车辆后得到积累和习惯。

对分公司服务及中心库人员的要求：

希望分公司领导能够了解区域内各服务站的特点，并创造一些条件给各服务站一个相互学习相互配合的机会，在修理遇到问题时能在服务经理的指导下，各服务站配合，能省时省力一起解决用户的问题；能常巡察一下各服务站的工作，现场处理一些突发事件。能够把我站的一些无法彻底解决的问题解决一下。例如：针对夏天有一批车水温高无法排除。

在不能调件的一些配件希望中心库能告诉我们当地的什么地方可以购买。

旧件回收的意见：

在一线通报的旧件，只要是单子通过了。说明配件厂家就是对的。只要上交的旧个把确定是上交的旧件就可以了。上交了旧件收回以后不对应上报的，后果自付。现在这样上交旧件“劳师动众”

其他重卡厂家在你站区域内的销售、服务情况汇总：

车辆故障里程照片和铭牌照片太累人了。现在想做报修的，做个里程或者找个铭牌只是费点劲，用这两样根本做不到限制作假。

而欧曼、陕汽都没有这些问题。

20__年对我来说具有特别的意义，因为这份工作是我从事的第一份正式的工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，也尽最大努力去胜任这一岗位。通过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了企业管理部这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中很多事情有待完善，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就09年的工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应企管部工作特点

企管部是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，以及规划协调好公司各部门的各项事务。这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，当然自己手头上的事情也很多，经常是忙忙碌碌的一天下来，但是每一天都很充实，我本着为大家服务的心态是做好每一件事。为公司贡献我的一点光和热。

二、尽心尽责，做好本职工作

一年来，我主要完成了以下工作：

1、公司各项费用报销单的审核：首先各部门指定人员把部门人员发生的报销单上交给企管审核人员，企管审核人员对报

销单的事项、金额、票据等一系列事项审核;审核完毕,每周三交给企管部领导审核,领导审核完毕,我录入到费用登记软件中,并对比较特殊的报销单做其它方面的录入,;再交由张总审核,张总审核完毕,再重新把所有报销单登记,做一个详细的费用报销单明细表,交由财务。

2、保险柜文件的管理。此类文件涉及范围非常广,整体上分为政府性的、公司内部性的;公司内部性的又分为公司所有证书证件、合同、协议、行政后勤等。需要进行整体的区分,方便各部门人员需要时,及时提供。

3、统计报表的填写及上报。我这一块的统计报表涉及到南昌市经济技术开发区、南昌市经贸委、南昌市重点企业服务平台网、省外经贸厅发展处以及其他政府不固定性的相应政府报表五大块。报表部分与财务部协调完成,财务出相应的数据,有些数据需要自己的计算,每大块涉及到的报表较多。

4、档案这一块,是花时间、经历最多的一块,其分为两大块:

(1)纸质档案:全部是用手写,每个人的档案上都要写好员工的个人信息,我接手这一块完全是空白;并且还要分部门,统计好各部门的人数,在上面列清单。在这样有效的分类下,公司所有人员信息都可能很直观的查到。

(2)电子档案:这一块是纸质档案的另一种呈现方式,是对员工个人基本信息的录入,例如:姓名、身份证、毕业学校等一系列。涉及得非常细。这样一种录入方式方便公司领导对员工个人基本信息的查看。

5、公司印信的保管及用印情况的登记。各部门凭用印申请单,经领导签字,待我审核,才予盖章。并且每月整理所有用印申请单,并录入到电脑,方便领导对某一时段用印情况的审核。

6、外宾的接待。公司来访的客人较多，经常需要陪其去车间，向其解说公司相应情况，对于客人一系列问题进行解答；也要准备好会议室，放好资料、倒水等事项。

7、有关政府性文件、事项的处理。今年在陈经理的引导下，处理了两大项：一是公司环评文件，二是公司内部固体废弃物的处理。这两大块在多方面的协调下，终于完美的完成。接下来就是一些后绪的工作。当然也有些相应的政府类似文件也进行了处理。

物流公司年度工作总结篇六

回首20xx年，物流公司以市场为中心，以仓储物流为重点，稳步拓展物流业务。面对压力，迎难而上，顺应现代物流发展，超额完成了全年经济指标。一年来，我们的主要工作总结是：

一年来，我们把××××的7000平方米的库房和××××15000平方米的现代库房承租工作作为日常工作的二、要战胜经济风暴，实现物流公司利润指标三、以公路、铁路为基础，促进企业的持续发展。一方面强化内功，增强硬件设施和提高企业形象；另一方面，主动走出去，在留住老客户的同时，大力开拓新客源。两条脚走路，使得“××仓储区”成为了两个部门的物流重地，走近联运团队，几乎每一位员工心中都装着这一理念。

公司这三年的发展变化，员工是看在眼里，喜在心里。在竞争异常激烈的行业格局下，我们意识到在普通货物运输领域，我们灵活度明显不够，没有优势可言，我们的传统商誉优势发挥不出来，因此我们将目标瞄准在全员跑市场、抓业务。在市场上下功夫，大家都知道企业能不能发展，“市场”说了算。做好了市场，才有生存的空间。

联运的市场就是每一个客户，只有客户满意了，联运才有市

场，而让客户满意的关键是不断提高联运服务质量。我们在8月份开展了“服务质量月”活动。亲切的'微笑，及时的客户回访，货物按时按质按量的送达。