

# 最新采购员工工作述职报告 采购员工作的心得体会总结(大全13篇)

在撰写实践报告时，我们需要准确地描述和分析实践过程中的关键步骤和重要数据，以便更好地展示自己的实践能力和成果。通过对比不同范文的优缺点，我们可以更好地把握报告写作的技巧和规范。

## 采购员工工作述职报告篇一

采购员是企业中非常重要的一个岗位，他们负责采购企业所需的原材料、设备、货品等。作为一名采购员多年来，我积累了一些工作体验和心得体会。在这篇文章中，我将总结自己的心得，与大家分享。

首先，作为一名采购员，重要的是要具备良好的沟通能力。在与供应商沟通过程中，善于倾听并准确理解对方的需求是非常关键的。只有清楚了解供应商的情况和要求，才能更好地为企业选择合适的供应商。此外，与内部部门的沟通也非常重要。及时了解内部部门的需要，并向其提供合适的解决方案，可以提高整个采购过程的效率。

其次，采购员需要具备一定的市场分析能力。市场瞬息万变，采购员需要时刻关注市场动态，了解产品的价格变化趋势以及供应商的优劣势。市场分析能力可以帮助采购员选择更好的供应商，以及在价格谈判中取得更有利的结果。在市场分析的基础上，采购员还要与供应商建立长期的合作关系，并进行供应商的评估和考核，以确保供应商的质量和稳定性。

第三，采购员需要有较强的谈判能力。采购过程中，价格谈判是不可避免的环节。一名优秀的采购员应该学会如何在谈判中达成双方都满意的结果。首先，采购员需要对市场行情有一定的了解，了解产品的市场价格水平。其次，采购员要

善于分析供应商的报价，找出其中的利润空间，并提出合理的价格要求。最后，采购员要善于把握谈判的节奏和技巧。通过合理的讨价还价，以及与供应商的沟通和妥协，最终达成双方满意的价格。

此外，作为一名采购员，保证采购结果的准确性和及时性也是非常重要的。采购员要对供应商的信息进行核实和验证，确保所采购的货物和原材料质量符合要求。同时，在采购过程中要注意及时与供应商沟通，了解货物的生产和交付进度，以确保货物能够按时到达企业。及时准确的采购结果可以为企业提供良好的保障，避免因采购延期或质量不合格导致的生产和运营问题。

最后，作为一名采购员，不断学习和提升自己的能力也是非常重要的。采购工作是一个综合性的工作，需要对市场、供应链、产品质量等有全面的了解和把控。因此，采购员需要不断学习市场和行业的最新动态，了解新产品和新技术的发展趋势。此外，定期参加培训和学习课程，提升自己的专业能力和综合素质也非常重要。

总而言之，作为一名采购员，沟通能力、市场分析能力、谈判能力、采购结果的准确性和及时性，以及不断学习和提升自己的能力都是非常重要的。通过不断总结经验和教训，不断提高自己的专业能力和素质，才能更好地完成采购工作，并为企业的发展做出积极的贡献。

## 采购员工工作述职报告篇二

首先感谢各位领导各位同事一年来对我工作上支持和生活上的帮助，我来xxxxx采供部整整一年了，我从一个原本一脸稚气的学生也成长为这个优秀团队中与大家同舟共济的一员，这段人生经历给我留下了美好的回忆。和大家公事我体会到了团队意识的重要性，部门的领导在工作和生活中都给予了我足够的宽容，在处理日常工作和生活方面领导处事的态度

和胸怀也给予我很多人生的启发，我感到人生的充实。

配件的采购，做好售后服务的有力保障，让自己从下单到收料，每个细节都经手，熟悉每个供应商及供货方式，掌握计划进行中的每一条变化的信息，抢抓零部件的保障与及时交货，做到每批次到货物料协同质量员验收以及办理入库，严把交货质量关对于问题产品与供应商和第三方物流的协商处理，对于紧急事情的自我判断力和认知能力也有所提高。熟悉供应商给予配件采购的商务政策，严格掌控各个供应商零部件的销售价格根据政策对于计划的调整从而降低采购成本。在利用业余时间学习采购业务流程和采购合同的条款完善，记录日常工作中遇到的问题不定时的总结不足和经验。

20xx年已经成为往事，在接下来的一年里我将会更加认真严谨的配合各位同事做好工作。

### 采购员工工作述职报告篇三

在x家具有限公司工作已经一年有余，我有幸见证了我司从刚开始的筹建，海量家具的试用学习，租厂房试生产，新厂房的使用的全过程，公司的迅猛发展一直是我工作的动力，我一直认为在这里我可以学有所用，有较大的发展空间。我一直坚信付出终有回报，不是拿多少工资做多少活，而是你做多少活所有人都在看，也有很多流言蜚语，最终得到领导的肯定，提拔我为采购带班班长，我感觉我需更加努力的工作，回报领导对我的肯定。

在这一年里，我基本完成或协助完成了公司的生产任务。如：采购计划有效的管理；价格表的更新；采购制度的制定与有效的执行；初步建立供应商管理机制；采购成本的有效控制；做好采购的5r原则。同时我们也面临了一些困难，如因工业基础薄弱，缝纫直立棉成本一直居高不下，路途较远不利于供应商的管理；本地供应商还存在物料到位不及时的情况；有时候在生产过程中，偶尔会发现部分物料没有跟踪好，在

物料跟踪上我们有待提高；物流的运输成本偏高。在工作中我遇到很多难题，不过我相信，通过我的努力，一定可以把工作做好。

通过一年生产运行，我发现本部门存在的一些不足，我将做好以下几项工作，提高采购的工作质量：

首先、建立完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物料满足规定要求。

其次、要求每个采购员需尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物料采购和质量负全面责任，还需做好采购的前期审核工作。

第三、不断开辟建立新的物料供应渠道，寻找物美价廉并及时的物料和服务。在新的供应商采购计算减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物料供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第四、采购计划的有效管理对企业的采购计划进行制定和管理，为企业及时准确的采购计划和执行路线。采购计划包括定期采购计划（如周、月度、季度）。通过对制造令的分解，编制采购计划，将企业的采购需求变为直接的采购任务，保证采购任务的及时完成。

第五，加强采购订单的管理，以采购单为源头，对从供应商确认订单、发货、到货、检验、入库等采购订单流转的各个环节进行准确的跟踪，实现全过程管理。通过有效实际的物料跟踪，在整个过程中，可以实现对所采购物料的状态及时了解（如：供应商生产进度，送货途中，是否检验，是否入库，库存量）。

第六，定期向公司汇报本部门周，月统计工作，并提出好的

建议。积极按期索取生产部门的生产计划，并积极组织落实跟踪。

第七，我们公司的采购还是停留在交易管理，简单购买，大量的时间花费在询价、议价、各种审批、付款申请、结算申请、情况说明、订单制作等等工作上面；随着对前期大量订单的经验总结和汇总以及管理技能的提高，我意识到供应商管理的重要性，同时，根据自身的业务量分析（abc法），整个采购的要求，合理分配自身的资源，开展多个专项采购管理。为以后策略性采购及供应链管理打下基础。

随着公司业务量的增长，生产任务越来越重，我越来越觉得个人的能力要提高自己的地方还有很多，我坚信付出终有回报，没有解决不了的难题。请领导放心，采购班一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟部门一起帮领导分忧，采购班做好2年下半年采购计划管理，加强采购订单的管理，尽全力完成领导交付的各种任务，为公司的发展贡献自己应尽的力量！

## 采购员工工作述职报告篇四

在江苏威陵家具有限公司工作已经一年有余，我有幸见证了我司从刚刚开始筹建，海量家具的试用学习，租厂房试生产，新厂房的使用的全过程，公司的迅猛发展一直是我工作的动力，我一直认为在这里我可以学有所用，有较大的发展空间。我一直坚信付出终有回报，不是拿多少工资做多少活，而是你做多少活所有人都在看，也有很多流言蜚语，最终得到领导的肯定，提拔我为采购带班班长，我感觉我需更加努力的工作，回报领导对我的肯定。

在这一年里，我基本完成或协助完成了公司的生产任务。如：采购计划有效的管理；价格表的更新；采购制度的制定与有效的执行；初步建立供应商管理机制；采购成本的有效控制；做好采购的5r原则。同时我们也面临了一些困难，如因工业基础薄弱，缝纫直立棉成本一直居高不下，路途较远不利于

供应商的管理；本地供应商还存在物料到位不及时的情况；有时候在生产过程中，偶尔会发现部分物料没有跟踪好，在物料跟踪上我们有待提高；物流的运输成本偏高。在工作中我遇到很多难题，不过我相信，通过我的努力，一定可以把工作做好。

通过一年生产运行，我发现本部门存在的一些不足，我将做好以下几项工作，提高采购的工作质量：

首先、建立完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物料满足规定要求。

其次、要求每个采购员需尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物料采购和质量负全面责任，还需做好采购的前期审核工作。

第三、不断开辟建立新的物料供应渠道，寻找物美价廉并及时的物料和服务。在新的供应商采购计算减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物料供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第四、采购计划的有效管理对企业的采购计划进行制定和管理，为企业提供及时准确的采购计划和执行路线。采购计划包括定期采购计划（如周、月度、季度）。通过对制造令的分解，编制采购计划，将企业的采购需求变为直接的采购任务，保证采购任务的及时完成。

第五，加强采购订单的管理，以采购单为源头，对从供应商确认订单、发货、到货、检验、入库等采购订单流转的各个环节进行准确的跟踪，实现全过程管理。通过有效实际的物料跟踪，在整个过程中，可以实现对所采购物料的状态及时了解（如：供应商生产进度，送货途中，是否检验，是否入库，库存量）。

第六，定期向公司汇报本部门周，月统计工作，并提出好的建议。积极按期索取生产部门的生产计划，并积极组织落实跟踪。

第七，我们公司的采购还是停留在交易管理，简单购买，大量的时间花费在询价、议价、各种审批、付款申请、结算申请、情况说明、订单制作等等工作上面；随着对前期大量订单的经验总结和汇总以及管理技能的提高，我意识到供应链管理的重要性，同时，根据自身的业务量分析（abc法），整个采购的要求，合理分配自身的资源，开展多个专项采购管理。为以后策略性采购及供应链管理打下基础。

随着公司业务量的增长，生产任务越来越重，我越来越觉得个人的能力要提高的地方还有很多，我坚信付出终有回报，没有解决不了的难题。请领导放心，采购班一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟部门一起帮领导分忧，采购班做好2xxx年下半年采购计划管理，加强采购订单的管理，尽全力完成领导交付的各种任务，为公司的发展贡献自己应尽的力量！

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

## 采购员工工作述职报告篇五

各位领导，各位同事：

大家好！

来到采购部已有半年之久，半年前对采购部内勤岗位的业务不熟悉，但在胡经理严厉的指导下，内勤工作已从生疏到熟练。也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。回顾过去的半年，现将工作总结如下：

- 1、完成对每日的原料库存日报表录入及各原料货情况、原料发票进行收集、录入采购台账。
- 2、按时去仓库签领原料入库单并登记入账办理费用报销事宜。
- 3、完成采购部日常工作（接收往来函件、传真件收发、采购部办公用品的领用等各项工作）。
- 4、完成每月各供应商应付款的计算和统计。
- 5、完成对每份需签订的合同传递、登记、装订入册。
- 6、完成每月原料采购计划的数据采集。
- 7、完成采购部汇款单的办理、装订并登记入账。
- 8、完成每周库存报表上报化药事业部。
- 9、完成本人在其他部门的兼岗工作并配合公司各部门交代的相关工作。

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于内勤工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足，比如在登记台账时，记录不全，导致遗漏一些内容。

2、缺少细心，办事不够谨慎。内勤工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况。

对工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的`错误。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、工作中细心严谨，做到不能存在任何懒惰心理。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的素质和业务能力。

不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

# 采购员工工作述职报告篇六

各位领导，各位同事：

大家好！

时光荏苒，20xx年立刻就要结束了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。在部门领导和同事的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，对待工作精益求精，较为圆满的完成了自己所承担的各项工作任务，在工作上取得了必须成果。回顾过去的七个月现将工作学习状况总结如下：

- 1、制定采购计划：根据厂内生产年度生产计划、季度生产计划及月度计划陆续开展采购计划的制定。执行采购计划时依据库房现存量、生产计划及供应商供货周期拟定好采购物料计划安排。
- 2、拟定采购合同：采购计划做好后发给相应供应商双方盖章生效合同生成，双方需严格按照采购合同执行采购计划。
- 3、做好跟催工作：定期跟踪供应商生产进度，掌握重要物料到货时间安排，平时根据库存状况及生产任务的调整及时安排好供应商优先生产所需物资更好地做好跟催工作。
- 4、物料到货验收：认真仔细核对来厂物料的规格型号数量，打印相应到货单交由质监部门检验，经检验合格入库，不合格物品整齐有序码放到不合格品库。
- 5、与供应商协调沟通：生产过程中出现的产品质量问题及不合格品及时与供应商协调解决维修及退换货处理。
- 6、整理付款：定期与供应商做好对账工作，产品规格型号、数量、价格及结账状况都应一一查看，严禁出现错账漏帐和重复付账的情况。

各部门领导批示的请购单（无领导签字的请购单一律不予采购），按照请购单根据所请购产品的规格型号进行网络供应商筛选或直接出车去市场筛选购买。购买前做好充足的询价比价及产品质量、交货周期和服务配合度比较，经过缜密筛查选取物美价廉的优良供应商，采购商品回厂后需质检的产品交由质监部门进行检验，合格后请购人员方可领取使用。

物料出现不合格品时偶尔出现未能及时放入不合格品库区，时间久了容易出现找不到相应批次的退货物品，直接影响对账状况。

20xx年是充实的一年，也是收获的一年。透过一年的学习工作，我在采购工作中，学习到了丰富的采购经验。同时我也在努力的提高自己的知识和经验。我深知一个公司的发展离不开每一个同事的努力，新的一年我们要为公司的发展多做贡献。同时期望公司的发展越来越好。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 采购员工工作述职报告篇七

各位领导，各位同事：

大家好！

我的工作主要是负责原盐生产和项目建设所需原材物料及设备配件的采购供应、生活用品用具的采购供应和原盐放销工作三部分。今年以来，个人和供应处的其他同志一道，认真

履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作，取得了一定成绩。现将半年来的主要工作情况述职如下：

## 一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领娶批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料x次，招标采购额\_万元；比价采购\_次，比价采购额\_万元，形成比价效益\_万元，占采购额的\_%左右。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位 and 作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时\_元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加\_元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价\_元左右，经过计算，我们只给对方上涨\_元而成交订货。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

## 二、加强自身修养，保持良好的工作作风

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，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

此致

敬礼！

述职人□\_x

20\_年x月x日

## 采购员工工作述职报告篇八

在20xx年，因为市场形势剧变，市场产出严重缩水，收款周期比较长，采购部的工作经历了比较严峻的挑战，一方面项目成本控制的严格实行要求我们尽量降低采购成本，另一方面公司收款周期的延长要求我们采购部在采购支付上要尽量延长帐期，争取更多的优惠条件，总体说来□20xx年采购部遇到了一定的困难和挑战。

但在公司领导的正确指引和大力支持下，我们能够较好的完成全年项目采购任务，按公司规定支付相关款项，做到成本控制有力，供应渠道畅通，在保证公司项目正常实施的同时，维护了公司建立的采购物流渠道，维护了公司的美誉度和信誉度。现将我的工作详细汇报如下：

### （一）采购部分

1、严格按照公司询价、核价、采购管理制度，严格控制采购成本，保质保量完成项目采购任务，全年完成采购项目共计330万元，保证了公司项目实施的正常进行。重点采购的大项目有：健桥证券x营业部ups□发电机设备；健桥证券丹阳营业部建设项目所需设备□xxxx日常设备供应□x省农行小型机以及附属设备；银河证券x集中交易所需设备；健桥证券广域网项目以及xxx设备供应等采购任务。

2、努力学习，不断提高业务技能，征询产品信息，完成新项目的设备采购，在20xx年，我们接洽一些比较新的项目，如

健桥证券x营业部发电机项目以及x农行的小型机项目，还有健桥证券丹阳营业部建设项目设计的防雷防静电等设备采购，项目品种十分丰富和复杂，好多设备都是我们以前没有接触过的，这对我们的采购工作提出了一定的挑战，在总公司帮助下，我们经过积极的努力，全面完成了这些项目的采购，保证了项目正常实施，同时锻炼了我的能力拓宽了我的知识面，对后期的工作十分有意义。

3、不断拓宽采购渠道，征询采购信息和最新设备信息，为市场提供产品信息和支持。采购的工作和市场业务工作关联十分紧密，在20xx年，我们根据公司的经营计划和市场部的业务拓展计划，积极拓宽了采购渠道，同时，定期为市场部提供产品信息，保证市场部工作的正常开展，取得了市场部的好评。

4、在项目采购上尽量争取价格优惠和较长的帐期，严格控制款项支付，保证了公司的正常运营，这是我们去年工作中的重心，因为应收款任务比较艰巨，所以应付款这块控制比较严格，这对我们来说真是巨大的挑战和锻炼，通过我们和供应商的良好沟通和多年关系的积累，付款的控制做的比较好。

5、根据公司的需要，参与部分市场业务工作，取得一定的好成绩，在20xx年，我直接负责xxx的日常设备采购和供应，从商务谈判、到供货以及后期收款等能较好的完成，取得客户的一直好评。同时还参与x交行的设备采购项目的商务谈判工作，取得了项目的成功。

## （二）协助公司完成的其它工作

在20xx年，我协助公司主要完成应收款工作，主要是xxx的应收款工作，在过去的一年里，我收回欠款200万元，同时协助公司开展大项目的收款工作，经过我们的努力，收回欠款1000多万元，较好的完成了公司的. 应收款指标。

1、技术水平还需提高，尤其是对产品的具体配置和关键性能指标的理解还要提高，目前，产品的品种越来越丰富，分类也越来越细，采购工作对技术的依赖越来越大，所以提高基本技术能力，对今后的工作具有十分重要的意义。这也是我今后努力的方向。

2、和市场部、工程部门的沟通还需加强和提高，今后要逐步加强和市场部以及工程部门的沟通，严格控制采购供货时间和采购周期，保证项目的供货的科学合理，争取更低的成本。

3、加强对客户需求的理解，寻求更多的渠道，为客户解决问题，这也是我今后努力的方向。

以上就是我20xx年主要完成的工作情况，有成绩也有不足，在公司上市的大好时机鼓励下，我一定会努力学习，不断提高业务水平和综合技能，为公司的发展作出应有的贡献！

文档为doc格式

## 采购员工工作述职报告篇九

20\_年是收获最大的一年，同时也是对生鲜企业集团采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年。我来企业集团采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说20\_年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

### 一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

生鲜自采从企业集团采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未

正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜企业集团采购流程和企业集团采购技巧，当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来，到蔬菜批发市场做调研，主要了解蔬菜批发市场的企业集团采购流程、市场变化规律和商品交易流程等，夜间调研完批发市场行情后，白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析，回头再在一起做总结，交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、企业集团采购技巧及交易流程掌握了以后，公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品，为后来自采正式启动打下基础。生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分，通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从企业集团采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是20\_年的春节了，春节前2个星期在公司领导的大力帮助下，从外地市场企业集团采购大量的水果和蔬菜储存在仓库，为春节期间备足了货源，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的，这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足，从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少，竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动，极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，20\_年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新，共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜企业集团采购、加工、配送等人员的专业知识，业务流程等各方面都有了很大的提升。

## 二、流程的健全，完善和专业知识的学习

20\_年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、企业

集团采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、企业集团采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力……。等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后，生鲜企业集团采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理，流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

### 三、工作中的不足和今后发展方向

通过一年的运作，生鲜企业集团采购人员虽然取得了较大的进步，但还有许多地方需要继续完善和加强：

- 1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。
- 2、优化商品品项，提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。
- 3、加强损耗控制，降低企业集团采购运营成本，严格控制企业集团采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作，将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗，就等于多为公司增加了120元的销售。
- 4、供应商、联营商的优化，20\_年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商，实行联营加自采模式，，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。
- 5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强，真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度，提升金色华联品牌影响力和综合

竞争力。

## 采购员工工作述职报告篇十

各位领导，各位同事：

大家好！

我的工作主要是负责原盐生产和项目建设所需原材物料及设备配件的采购供应、生活用品用具的采购供应和原盐放销工作三部分。今年以来，个人和供应处的其他同志一道，认真履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作，取得了一定成绩。现将半年来的主要工作情况述职如下：

严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领娶批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料x次，招标采购额xx万元；比价采购xx次，比价采购额xx万元，形成比价效益xx万元，占采购额的xx%左右。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的

地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时xx元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加xx元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价xx元左右，经过计算，我们只给对方上涨xx元而成交订货。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

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，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成

绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 采购员工工作述职报告篇十一

尊敬的领导：

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。新的一年已经到来，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据，总结主要有个人成长、工作和存在的不足三个方面。

转变心态。工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事之间的关系，还有在工作当中的不尽人意的事情，这些都要我们以一颗平常心去对待。别人对我所讲的，我将会重视和珍惜，即使你已把这件事忘了很久；可是他还牢牢记着你所说的话。”这是一种多么难能可贵与人相处的心态，所以及时的转变心态会让我们工作更加顺利。有明确的计划，只有这样目标才够清晰，以至于在以后的工作中不会茫然。

在我到采购不这段时间里，我会经常整理工作日记，这其中

记录着一年走来的点点滴滴，无论是化学品，还是净化用品，每天我都要记录下自己所做的事情，然后再总结一下完成状况，不过有时候越是总结越是觉得自己所欠缺的东西太多，懂的却太少。所以也曾为之着急，但事实好像跟自己拧上了劲，越是急越容易出错，越是急越是感觉自己所追求的目标离自己越远！还好有这些平时不起眼的日记，它帮我清晰的记录了我的每处过失与进步，在无形中提高了我做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

处处留心皆学问。在工作当中我深有体会。初到采购部我把看了以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。

在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，采购并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。调入采购部后，我首先从思想上转变了原来不正确的观念。

特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，也是生产后勤的主要环节。要求我们以满足市场和生产需求为准则，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会一步步向这个方向靠近，跟上公司发展的脚步！通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为公司多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距；一方面，由于个人能力素养不够高；另一方面，就是时间比较紧，工作效率不高。二是有时工作敏感性还不是很强；对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。三是领导的'参谋助手作用发挥不够明显；对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。今后一定要改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好领导交付的每一项任务。打算以后从以下几个方面开展工作：一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对今后工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

生产辅料，目前生产辅料分成三部分，化学品，净化用品和包装材料，重点在于化学用品，技术含量较高，品种比较多，我现在对这一块的了解还不多，在20xx年我要熟悉的了解车间生产线上的化学用品使用量，使用品质，要求。

总之，在新的一年里开始一定要以一个崭新的面貌来迎接工作中的各种挑战，无论是个人成长方面还是工作方面都要以积极的态度以求进步，从而弥补以往存在的缺点与不足。

述职人□xx

20xx年x月x日

## 采购员工工作述职报告篇十二

尊敬的领导：

我于8月5日来到天鑫公司，到这周已经四个月。

作为一个刚踏出学门的新人，接触一个完全陌生的行业，初来公司真不知道从何下手，但是公司良好的工作氛围，团结向上的企业文化让我很快融入了这个集体。特别是杨总和蔼可亲的态度让我增加了更多的信心。

来到物资部工作，我一直严格要求自己，认真负责的完成领导分配的每一项工作。物资部门是公司业务的后勤保障，是关系到公司运行的重要环节，我很感谢公司领导对我的信任和栽培，通过这几个月跟郭经理的学习，让我学到了许多知识，也积累了一些前所未有的经验，我深深的体会到做一个优秀的采购员不是一件简单的工作，需要各方面都必须有良好的素质，不但要有吃苦耐劳任劳任怨的心理素质、未雨绸缪的积极态度，更要有诚实守信的职业道德素质。要保持对企业的忠诚，不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购，坚持以诚实守信作为工作的基础，避免一切可能危害商业交易的供应商，不断提高自己在物资采购工作作业流程上的知识，在交易中坚持和采用良好的商业准则。

9月中旬，按照总经理的要求和郭经理的指示去水洞沟电厂后勤部进行为期三天的推煤机售后服务保养工作，通过这三天和修理工师傅们一起为推煤机更换液压油、齿轮油、液力传动油和各种滤芯以及风扇皮带和水泵皮带的更换，我学到了许多东西，基本了解了推土机保养的流程，增长了我的见识，让我对推煤机有了初步的了解，更利于开展我的工作，我非常感谢领导给我这次锻炼的机会。

10月对仓库进行了一次盘点，在郭经理的带领下，在各部门的积极配合下开展的很顺利。仓库配件由于长时间没有盘点，出现很多问题，摆放凌乱、和电脑账目不符等。通过将近两个星期的整理，解决了常用件的清点排序工作，把常用的配件贴上了卡片，数量清晰明了，把准确的数据录入电脑，实

现了电脑、卡片两者相符，决解决了许多麻烦，便于以后需要的时候能方便快捷的找到。看到我们的劳动成果会给公司开展业务带来方便，我们的'心理感到无比的欣慰。

11月份公司对办公人员调整，整合了部门，郭经理调到了银川，我感觉到我身上的担子更重了，心里也是矛盾重重。刚开始几天真的不敢面对，但是我没有退缩，尽量让自己能够独当一面，为公司领导和郭经理分忧解难。由于刚开始单独工作，出现了这样或那样的问题，配件型号不清楚、认识的不够熟练、仓库配件了解的不够详细、对修理工师傅需要的配件汇报不清楚、对配件的认识有很大的欠缺，以及由于工作粗心犯下的错误，幸好在郭经理的及时指导下帮我改正，让我的工作顺利开展下去，我只有更加努力，更加细心的去工作。通过这几个月的锻炼，我终于慢慢的适应了工作，看到能给公司和领导们分担问题，虽然还只是小小的一点点，但是还是值得欣慰的，我加倍努力，争取分担更多的问题。

由于刚来公司4个多月时间，熟悉和了解的东西不够深入和全面，希望公司领导多提宝贵意见，感谢公司领导和同仁对我的指导和帮助，我愿在今后的工作中更加深入的学习，和公司同事一道，为公司的发展壮大做出不懈的努力。来到这里工作，我最大的收获莫过于敬业精神。不论思想境界，还是业务素质、工作能力都得到了很大的进步和提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我会把公司当成是自己的家，融入这个大家庭，公司的事就是我的事，齐心协力经营好这个场所。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为领导分忧解难，为公司创造价值，与公司一起展望美好的未来，愿公司的明天更加美好！

## 采购员工工作述职报告篇十三

时光飞逝20\_年的工作已圆满告一段落。回顾这一年的工作，在公司领导及各部门同事的配合帮助下，严格要求自己，紧紧围绕厂内领导指定的工作思路扎实工作，改进工作方法，

提高部门员工工作效率，较好地完成了各项工作任务。现将一年以来的工作情况总结如下：

## 一、完成的工作

1、完善采购制度，严格审核采购计划，降低采购成本。本年度对部门采购人员进行了采购流程及制度的相关培训，重点加强采购人员对采购业务工作流程的管理，提高采购业务质量和工作效率，降低采购成本；针对各部门提出的采购计划进行严格把关，无相关领导批示的采购计划一律不予采购。部门人员根据库存量和生产计划安排制定的生产采购计划严格审核，避免出现重复采购及采购量过大增加库存压力及降低库存周转率等情况。

2、培养部门人员加强完善采购合同执行力度。日常工作中及时解决员工在采购合同执行中出现的各种问题，紧缺物料屡催不来的究其真正原因，亲自去供方实地考察沟通解决。

3、加强库房5s管理，确保库房物料帐卡物一致。本年度对库房管理人员进行了仓库管理 workflows 和库房安全管理制度的培训，重点加强库房人员工作业务流程及库房安全意识，物料严格按照库房管理制度做到先进先出，码放整齐有序，标识做到明显易见，提高库房人员工作效率，提高库存周转率降低库存成本。

4、积极开发新的可替代的供应商并维护现有供应商，建立并保持良好关系。本年初针对有机玻璃出现的缺货问题，积极寻找供方，我部门人员屡次配合技术部和质检部去厂商实地考察，几近周折最终圆满确认了供货方；本年度部分注塑件产品期间出现过大规模不合格品现象，针对此种情况数次去供方生产基地查看并指导相应生产，顺利完成生产任务所需；20\_年10月份供应部进一步加强了对供应商系统管理，重新更新了合格供方名录，对新供应商进行了供方调查分析和评价，确保每一个合格的供应商资料完整齐全。根据厂内经

营理念，和供应商逐步建立为真正意义上的战略合作伙伴关系，以助于提高公司成本核心竞争力。

5、积极配合各部门相关工作业务，团结同事，实现积极有效沟通，更好的完成工作任务。工作中团结同事，正确处理好与领导同事之间的关系，充分发挥岗位职能，认真完成各项工作任务。严格按照技术质检部质量标准要求，及时与相关供应商协调沟通，为我厂提供质量合格的物料。

## 二、工作中存在的不足及弥补措施

采购订单执行力度欠佳，部分供方未能严格按照采购合同去执行，某些物料在交期方面存在不足，偶尔出现影响生产部门正常运作的情况。我部门在明年会着重加强供方在交期方面的处罚力度，不断完善采购合同的执行情况，努力把工作做得更好；目前有部分供应商刚开始合作，短期内无法形成真正意义上的战略合作伙伴关系；部门与部门之间的沟通未能达到预计理想效果，未来一年中需加强各部门员工的工作责任感，真正实现理想沟通效果。

## 三、明年工作计划安排

1、完善供应商体系，开发可替代的新的供应商，特别是重要原材料的供方需达到3家或以上。确保原材料及时供应，随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本价格，控制采购质量。

2、20\_年供应部争取将部分零星采购订单往定量采购模式靠拢，以减缓采购周期压力，同时能应对20\_年由于供应商生产成本上涨提出的涨价要求。

3、配合技术部完成产品开发、送样等过程。

4、配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论怎样使供应

商生产出质量标准超过现有水平的解决方案，更好地满足生产未来所需。

5、整理整顿库房，严格按照库房管理制度形成标准化库房管理，完善库房工作流程，加强库房人员安全责任意识，仓库库存情况适时与采购人员沟通，使采购工作更好的顺利开展。

6、加强采购业务人员的业务素质水平，通过相关培训和同行业交流学习不断加强自身工作能力，提高工作效率和效益，优化资源配置，不断降低采购成本，使采购整体业务更上一层楼。

在未来的工作中，供应部仍会认真工作，不断提高自身的业务素质和管理水平。增强员工工作责任意识，提高完成工作的效率和标准，更有效的完成对采购工作的严格管理和规划。加强与各部门配合与沟通，更好地满足生产订单需求。努力做到采购最优，最大程度的为公司节省采购成本。相信供应部在未来的工作中将会有更大的突破和改善，新的一年为公司更上一层楼贡献出力量。