# 饲料品管经理月工作总结(必备9篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-06-29

*饲料品管经理月工作总结1综合以上所述，作为库区主管的我不感到盲然吗？对库区的工作谈得上管理吗？从何管理？我还是那句说臭了的老话：做好各部门的本职工作（换句话说就是各部门的岗位职责）就是部门间最大的配合与协调！再重申：配送部人员从商场打包产品...*

**饲料品管经理月工作总结1**

综合以上所述，作为库区主管的我不感到盲然吗？对库区的工作谈得上管理吗？从何管理？我还是那句说臭了的老话：做好各部门的本职工作（换句话说就是各部门的岗位职责）就是部门间最大的配合与协调！

再重申：配送部人员从商场打包产品回库时，配送部打包人员必须与仓管员办理交接手续，而不是商场同库管员办交接手续，中间不能脱节。

以上有不敬之处，望各部门及上级领导谅解！同时提出改善方法！

在饲料厂全体职工的努力下，取得了较好的成绩,总结如下：

**饲料品管经理月工作总结2**

这个环节是整个生产的中枢神经，可以说，生产过程当中所有的信息都要归拢到这里，有这里发出各种指令。

第一步：根据生产计划、相应配方计算出所需原材料的多少，结合巡仓员对仓室存储情况的汇报，与巡仓员一起制定补仓计划（原料补仓种类、数量、顺序、存储仓室等），并把计划下达到原料库管和投料工处。

第二步：依次启动相应设备，检查设备运转是否正常，对设备运行预热。同时根据计划及配方在电脑程序中进行设定。

第三步：在接到投料工原料到位，根据仓储情况，开始放料生产。在生产过程中及时根据投料工、巡仓员、制粒工人以及设备的运行指示及时进行调整，操作设备顺利进行生产，通知巡仓员进行巡仓检查并及时做记录。

第四步：生产结束后，按顺序关闭设备，对当天生产做好记录，打扫卫生。这个环节工作要求工人责任心强，细心，有耐心，反应机敏。

我是xxx精饲料厂厂长陈先荣，现在由我将精饲料厂20xx年年终工作总结做以下汇报：

xxx精饲料厂于20xx年xx月xx日正式挂牌投产，xxx精饲料厂的成立填补了xx县没有饲料厂的空白，更好的促进了泾源县的畜牧养殖业发展，打造新天地全价日粮饲料品牌，把科学养殖注入到每个养殖户的心里！

**饲料品管经理月工作总结3**

企业的发展要有后劲，就需要不断开发新产品。xxxx年，根据市场需求，我们研发出两种新的饲料产品并投放市场。通过饲喂实验取得了较好的效果，并且完善了生产许可、标准备案、包装制作等一系列准备工作，在年底将批量上市。

xxxx年我们还将做企业的体制改革工作，使企业更适应当前的经济形势，使企业的发展更具活力。

屯留县20\_年牧草站工作总结

以科学发展观为指导，以“保安全、促发展”为总目标，以饲料质量安全工作为核心，积极开展以“保障饲料安全，推进健康养殖”为主题的“饲料质量安全执法年”行动。完善强化日常监督制度，加强检验监测工作，进一步加大对使用“瘦肉精”等违禁药物和三聚氰胺等非法添加物的打击力度，保障饲料质量水平稳步提高，有效防范重大饲料质量安全事件发生。以优化企业结构、净化饲料市场，创建饲料管理宽松环境，强化服务为重点，推进壮大饲料产业，全面提升我县饲料和饲料添加剂生产企业的信誉度、美誉度和知名度，打造饲料行业的固安品牌，不断开创饲料工作新局面。现将半年来的饲料工作总结如下：

（一）建立长效监管机制，强化责任追究制度

1、加大宣传力度，加强对饲料法规、规章及有关政策的学习、宣传和培训，提高饲料生产经营企业从业人员及广大养殖场户守法意识，增强依法生产经营和使用安全饲料的自觉性。

2、加强制度建设和档案管理。严格执行省局下发的饲料生产企业八项规章制度和八项记录，规范饲料标签、说明书、外包装物和商品名，建立健全饲料和饲料添加剂入库、出库检查验收、索证、保管、产品留样等制度。建立企业诚信档案和不良信用记录档案，做好跟踪检查，依法诚实经营。

3、层层建立责任制和责任追究制度。按省市要求，县局和乡镇畜牧中心站建立责任制和责任追究制度。饲料、饲料添加剂生产、经营企业是产品质量的第一责任人。县局与生产、经营企业和乡镇畜牧中心站签订责任状。落实属地监管职责，乡镇动物防疫站将监管对象按区域类别分片分组，把监管职责落实到具体责任人。相关责任人定期对监管对象进行巡查，监督生产企业按照国家规定进行生产，对生产企业的投入品使用、生产流程、产品包装、包装标示、质量检验等要严格监管，全面落实质量追溯管理。

（二）严格企业设置，加强规范管理

1、根据《山西省严格饲料行政许可做好换证换号工作实施方案》的通知，我站立即对县区内5个饲料生产企业进行了换证工作的前期准备和宣传工作。要求企业严格按照验收要求进行企业的改扩建工作、并于20\_年4月30日前提交换证申请，目前共有4家饲料生产企业决定进行换证工作，剩余的1家企业将在20\_年6月30日到期后，令其停止生产销售饲料产品。

2、继续加强企业标准和饲料标签管理工作。对全县饲料生产企业标准执行情况进行全面检查，确保饲料生产企业严格按照国家、行业和企业标准生产。针对金泽公司出现的饲料印刷错误的问题，已责令其将错误标签全部销毁，并要求其深查错误原因，保证以后不再出现类似错误。

3、对饲料经营企业的监管。严格按照《饲料和饲料添加剂管理条例》的规定，规范经营场所、仓储设施，加强人员培训，严格执行进货验收登记，销售登记备案制度。严禁销售无生产许可证、审查合格证、产品批准文号和产品质量检验合格证、产品质量标准的饲料和饲料添加剂。要求饲料经营企业到县牧草站进行饲料产品经营的备案，今年共有8个饲料经营企业完成了备案工作。

（三）加大饲料监督检查力度。

1、开展专项执法检查行动。由各乡镇的动物检疫站对辖区内饲料生产经营企业进行自查，重点查处不符合规定的证号、产品质量标准、产品质量检验合格证和饲料标签。

2、严厉打击非法添加剂和使用，“两精一红”（瘦肉精、蛋白精、苏丹红）等违禁药品和有害化学物质的违法行为。一是要严厉查处在饲料生产经营和使用环节非法添加和使用三聚氰胺等有害物质的违法行为。在生产环节饲料生产企业对购进的饲料原料和生产的产品要批批检测，确保饲料产品不含三聚氰胺等有害化学物质。

3、是继续加大力度对全县畜禽养殖户使用的自配料进行监督检查，加大抽检力度。抽检养殖户生猪饲料，检测“瘦肉精”50余份，均为阴性。

（四）加强饲料抽样监测。根据市级饲料质量安全监测计划，抽取生产企业样品15个，8个经营点的样品，3个养殖户的样品，平均合格率为100%。

（五）积极开展培训工作。今年要组织一次饲料和饲料添加剂生产经营企业的业务和法规培训，提高他们的业务素质和守法生产经营意识。二是继续做好饲料生产经营企业的告知承诺工作，100%落实告知承诺制度。

（六）积极做好饲料工业统计工作。

认真细致及时的完成饲料工业统计工作，及时上报统计报表。

（七）完成草地和粗饲料贮备任务分解任务。全年共计分解草地建设任务11700亩，其中草地改良5100亩，人工种草6600亩；共完成粗饲料贮备任务62910吨，其中青贮9450吨，黄贮37760吨，微贮15700吨。

（八）严格认真完成20\_年退耕还林草食畜棚圈建设任务。中心严格要求验收要求标准组织进行验收。目前共验收项目三个，完成棚圈建设2700平方木，拨付资金54万元。

屯留县牧草站

二〇一三年十二月十日

说道生产，涉及到的岗位很多，在这里按照顺序依次进行总结。

**饲料品管经理月工作总结4**

原料入场后经过质检人员的同意就要入库储存。

第一步：仓库保管员与质检人员沟通，记录这批原料的名称、数量、批次、产地或供应商。

第二部：卸车入库，由专业人员进行卸车，保管员监督每拍码放是否整齐，数量是否一致，并指挥叉车把每拍原料码放到库房的指定位置，码放整齐。（入库时注意，由于原料的一些特殊因素，堆放位置也要注意，原则是，鱼粉和豆粕分开放不挨着，仔猪料和气味大的原料分开放，羽毛粉单独放，液体原料和固体原料分开放，重点原料和普通原料分开放。使用过程中先进先出）

第三步：挂标识牌，在质检人员根据实验室检验结果指导下，对入库的原料进行挂标识牌，标识牌上注明原料名称、数量、产地或供应商、批次、是否可以使用等。（检验结果没出来的原料、检验结果没通过的和检验结果通过但是还没有进入使用流程的原料挂禁用标识牌，正在使用的原料挂正在使用标识牌）第四步：存储，保管员每天要对仓库进行巡视，配合质检人员对库存的原料进行抽样检查，检验库存原料的品质，并根据原料使用情况，更改原料的标识牌，根据每天生产的投料通知单进行原材料的发放，并保证库房的整齐，整洁。做好库存保管帐的填写。

在这一环节要求我们的库管和质检人员都能够认真负责，根据每种原料在当地的保存时间进行抽检，确保我们生产时所用的原料是合格放心的，保管员能够合理的安排原材料在生产中出库的顺序，做到先入先出的原则，适时调整标识牌的悬挂，以及一些原材料重要指标的标注，特别是在出库环节，一定要检查好原料的名称数量相应的参数指标是否与生产需要的相符。在这里，保管员最好接受过原材料质检培训，掌握原材料初步质检的方法。

**饲料品管经理月工作总结5**

这个环节是生产环节的真正开始，可以说这个环节影响着生产是否能够顺利进行，生产的效率能否提高。

第一步：对所需设备进行检查维护，并启动预热，场地进行清洁整理。

第二步：工人拿到投料计划和原料出库单后，到原料库领料，库管认真核对投料计划和出库单，并根据出库单，按照投料计划中，投料的顺序进行放料出库，原料出库时要核对好种类名称，数量，批次，做到先入先出的原则。

第三步：料领会来后，根据投放顺序进行摆放，并由记录员，质检进行记录和质量检查，投料员通知中控，准备开始投料和所投原料的种类、名称、数量，在得到中控准许后，进行投料。在这里重点要说的是小料的投放，由于小料在投放时，同一锅料要投放好几种小料，在小料从库房领来后（称量完的），质检员要进行抽检，检查种类、重量、数量，看是否符合生产计划的需要，投料工在每一锅投料前，每一种小料都要用电子秤进行称量，并与生产年计划上的对应的小料重量进行对比，检查是否准确，然后进行投放。

第四步：在每一种原料投放结束后，都要让设备空转1——3分钟，同时对投放现场进行清扫保洁，然后与中控沟通，在进行下一个种类原料的投放。小料投放处每次投放后都要对场地进行清扫保洁。

第五步：原料投放时，要分清原料是否需要粉碎，选择好投放口。投放时，要对正在投放的原料进行外观质检，对于有异常情况出现的要及时与质检员沟通、处理（异常情况包括：结块，霉变，潮湿，有异物等）。每次投放时都要对所投原料的名称、批次、数量、投放时间进行登记，下班前交予中控室。

第六步：在原料全部投放完后，让设备空转3—5分钟，多工作场地进行清洁打扫，检查设备是否正常，然后停机，对设备进行清洁保养，并把过滤下来的异物清理出去。

**饲料品管经理月工作总结6**

制粒是颗粒饲料生产中的一个重要环节，在这个环节重点是看好温度、气压和电流。

第一步：设备调试，在接到生产计划后，检查制粒机环模是否是需要的环模，如果不是，进行调换，给设备进行加油、检查，排空冷凝管中的水。

第二步：打开卸料孔，按顺序启动设备。

第三步：让设备低速运转，少量给料，給蒸汽，物料达到合适调质状态，关闭卸料门，送料。

第四步：调整设备，达到稳定状态，生产。

第五步：生产结束后，及时把调制器里的余料放出，并对制粒机进行清理保洁。

这个工作环节要求工人细心，反应迅速，坚持按操作流程操作，对不同的配方对环模、原料调质后的要求要清晰。

**饲料品管经理月工作总结7**

1、配方管理：

a、配方动态表：熟练掌握了配方动态表的输入方法、产品营养参数、成本的比较，以大宗原料、药品的用量；

b、K3输入、配方下发：通过日常的工作和学习，能够熟练准确的将要修改的配方输入K3系统，并能够独立录入新的BOM单及BOM的维修检查工作，通过K3系统的套打设置完成配方的规范打印，并下发中控室与小药房；

c、配方的回收与存档：作废、替换的配方及时收回，并归类装入配方管理档案，科学的进行保存和保密工作。

2、产品信息：

熟练掌握了公司产品的名称、代号、产品系列和营养参数。通过对公司产品资料的整理汇总，进一步加深了我对公司产品的了解，同时对企业标准、产品标签、配方动态表三者中各相应的营养指标进行了比较，修正更新了一些不相符的数据。

3、签单、报表：

a、熟练掌握了K3系统中的原料、成品检验单的质量审核操作；

b、通过学习与工作，熟练掌握了《配方集中度表》、《月质量报表》、《药品报表》、《农产品质量安全自查汇总表》等报表的格式、内容、发送的时间和部门等信息；

c、熟练掌握并能独立完成员工的考勤、考核工作及下月计划。

**饲料品管经理月工作总结8**

1、生产不同规格饲料xx多吨，销售了xx多吨，完成公司下达的销售目标。

2、xx月xx日在泾源县召开了产品推广会；成功将产品对外做了宣传，让更多的养殖户了解我们的产品。

3、在xx县各大养殖园区、养殖户及各个活畜交易市场进行了现场推广。让更多发展养殖业的朋友深入了解我们的产品，同时安排技术人员通过现场讲解、进入到养殖户家中对如何科学管理、科学喂养进行现场指导，并对活畜容易出现的一些疾病的预防与治疗、对出现的活畜突发紧急疾病的应对措施做出了详细的讲解与培训。

4、饲料厂主要以保证产品质量和售后服务为核心，质量稳定是我们持续发展的保证，自投产以来一直围绕“质量”来展开工作，严把质量关，在保证产品质量的同时更有效的控制成本。

**饲料品管经理月工作总结9**

1、仓库管理：

a、通过现场学习与实践，熟练掌握了原料库的库位分布、原料堆码、质量检查、使用标示的要求；

b、通过学习集团的《仓库管理办法》结合实际工作，掌握了原料物资卡的填写及原料使用的原则，同时熟悉了库管员的平常事务概况和原料入库的基本流程；

c、通过学习公司的《在库原料检查作业指导书》，量化理解了品管工作的各个环节工作的细节要求（包括圆筒仓的管理与检查），并结合集团《仓库管理办法》做以比较，以期全面、详细的提高库管工作的质量和效率；

d、严格按照集团“先进先出，推陈储新”的原料使用标准，来规范原料的使用；

e、并结合公司“7S”现场管理标准，进行对原料、药品库的卫生和环境管理，并严格规范药品库的药品保存温度、堆码、分类等细节要求。

2、预混料现场品管：

a、通过学习集团《预混料生产工序工艺规程》，熟悉掌握了整个预混料制备的全过程（包括与中控、投药工的对接环节），并了解了预混料制备过程中应注意的主要常见问题（包括：检查预混料使用情况和盘点预混料库存量等）；

b、通过向配药师学习与交流，掌握了如何填写药品使用报表，及常见药品的使用和用量、保存条件、时间等问题；

c、结合公司要求严格对预混料进行抽样测重，检测混合均匀度、标签、分批、堆码等状况，熟练掌握了预混料的感官质量鉴别与日常管理安排。

3、投料、查仓管理：

a、通过学习公司的《生产过程质量控制》，掌握了投料时容易发生的问题，包括：

①检查原料是否按通知的库位正确使用；

②检查原料质量情况，如有变质、结块原料必须挑出；

③检查投料口是否使用正确，换品种时是否清扫干净；

④检查搭配使用原料是否按要求进行搭配

b、通过学习集团的《投料、粉碎工序工艺规程》、《巡视工责任制》等文件，结合xxx公司文件进行比较，熟练掌握了巡仓工人的工作职责和注意事项，包括：

①检查各料仓中物料是否与查仓表一致；

②检查配料仓与电脑输入仓号是否一致；

③检查原料是否串仓（可根椐色泽的差异进行判断）；

④巡仓员在规定时间内是否进行料质检查和流程检查并做记录。

4、中控、制粒：

A、中控：

①通过到中控室现场观察学习，基本对整个流程环节有所熟悉、掌握，包括：生产计划的建立、原料的入仓、原料的粉碎、原料称重、下料混合等；

②通过学习加深熟悉了中控室与各其他相关工序的对接联系，包括：原料、小药的投放、制粒人员的信息反馈、接料人员的命令传达等等；

③通过学习和实践配方的输入、喷酶设备的控制，已熟练掌握，并可独立操作；

B、制粒：

通过学习、实践特将将制粒整个过程总结成3个过程，主要注意事项如下：

①制粒过程：a、看半成品颜色、粒度；b、看颗粒外观；c、看蒸气压力表；d、看调质温度。

②冷却过程：a、检查风机运行情况；b、检查刹克龙是否阻塞；c、检查冷却塔有无漏料；d、检查排料是否均匀。

饲料公司年度工作总结

饲料公司的年度工作总结主要是从过去一年的工作情况中总结出经验与教训。以下是饲料公司年度工作总结，欢迎参考!饲料公司年度工作总结1 从xxxx月份到本公司开始从事饲料销售工作，十个月来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，从事销售工作的心得和感受总结如下： 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务;2、努力完成销售管理办法中的各项要求;xxxx、负责严格执行产品的出库手续;4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;5、严格遵守公司各项规章制度;6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，第1页/共9页 分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。 工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

第2页/共9页 四、认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可使用的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

总结以前的工作，自己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，6月份自己计划在上月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

(一)、依据5月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。

(二)、在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。(三)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(四)、为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

(五)、目标量10吨。

第3页/共9页 众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

市场资源是我们生存和发展的根本，但是市场资源又是是有限的，对于目标市场，在经过调研分析之后，发现并不是所有的区域都能够迅速发展起来的，需要有计划、按步骤的开发。哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。

自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离直线是最短的，于是

第4页/共9页 我就分析哪些是客户，哪些是顾客。在确保产品在终端顾客“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，也就是要有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传 市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛;市场又是最好的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。

经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。全年销售：鸡料12120吨，猪料26xxxx5吨，杂料1847吨 这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为xxxx年取得更好的销售业绩奠定了良好的基础。虽然20xxxx年取得了不错的业绩，但那只能说明过去，在新的一年里，我会更加努力，在领导的关怀和同事们的帮助下，争取在xxxx年的基础上再上一层楼，取得更加辉煌的成绩!饲料公司年度工作总结2 一年之计在于春，明媚的xx月在不知不觉中走完了，总结xx年在市场上的点点滴滴，有收获，也有不足，虽然完成了公司定下的任务，但在很多方面还有需要完善和努力的地方，现将xx年的工作总结如下：

一、司徒服务中心成立：3月8号，司徒服务中心在一阵阵烟花和炮竹声中成立了，随着服务中心的成立，我们在司徒

第5页/共9页 的工作正式拉开了序幕，虽然吴老板是第一年经销饲料，资源各方面都不是很丰富，但他信心十足，坚信能和我公司一起打响海特生的品牌，他有7个亲戚在司徒和武宁养虾，今年全部支持他，投喂我公司饲料，还有几家是和他关系好的朋友也在跟他吃料，而且司徒最大的成品虾收购和虾苗的经纪人吴朋友是他的同学，已经答应上大料的时候帮他销售料。邱小铭和谢晓敏在三千亩和米仓还找到两个二级经销点，都是养殖大户，xx年司徒市场共销售开口料两吨，如果吴老板在中期能保证资金链不断且饲料质量有保障的情况下，相信今年司徒市场销售400吨饲料应该没有问题。二、武宁服务中心成立：3月29号，武宁服务中心成立，虽然该中心成立的时间较晚，但该区域的销售工作早已拉开。武宁陈主任xx年销售开口料吨，共放了15个户，目前他的销售合同还没有签，据他说是想自己到公司和陈总把有些事情谈好后再签，估计还是想要点质量保证金的问题，他为人比较谨慎，凭他在武宁的地位，完全可以把我们饲料做得更大，他自己说现已经在信用社工作了27年，还有三年就到30年了，到那时他的地位就可以稳固，现在他做饲料已经有同事到总行告发他了，如果他再做大，怕是工作不保，所以他现在不太愿意做大。武宁张兵，已经和公司签订了销售合同，打了8万货款到公司了，xx年销售开口料吨，他由于要做虾苗生意，所以比较忙，经常不在家，发料的工

第6页/共9页 作多是我公司技术员和他姐夫一起完成的，他的销售积极性还是挺高，就是资金到中期可能有点困难，以前他和陈主任的性格不太合，导致关系不太好，现在随着服务中心的成立，他和陈剑站到了一个共同打响海特生品牌的路口，加上我和陈剑的关系还不错，随着我在中间不停的做工作，现在两人的关系得到了很大的改善，陈剑现答应在张做海特生饲料资金困难的时候给予他贷款支持，所以他的资金缺口也不会太大，而且他在江都发展了几个养殖大户，全现金吃料，估计他今年300到500吨的销量在质量保证的情况下能完成。武宁于义祥和管国平，现在和旭达公司签订了销售合同，我公司饲料还照做，不过是在陈剑那调料，在公司不开户头，他们和陈剑一起订下了一个400吨以上的目标。

三、其他市场：卸甲朱勇，专职做饲料多年，什么问题都考虑比较全面，和他谈过几次，他对希望公司支持的力度太大，以致到现在还没能拿下，现在发了海辰的开口料，估计再去做点工作还有希望做点我们的料，但量可能不会太大。秦月华和我谈过两次，他的意思还想通过我在中后期做100吨左右的大料，不愿意在老魏底下拿料，横径目前还没有有意向的经销商。

xx年虽然完成了任务，但暴露出来的问题也不少，具体如下： 一、销售区域问题：龙虬经销商在司徒三千亩和米仓都找了二级点，目前共发了有20个户的开口料，如果二级点能控

第7页/共9页 制销售价格的话，问题都不是很大，一旦他们和司徒的经销商打起价格战，到时就会导致整个市场难以收拾，受到损失的还是公司。

二、饲料定价问题：今年本地几家饲料公司都采取了前期开口料维持去年原价的做法，他们和养殖户解释说开口料用量少，营养要求高，就维持去年的价格不变，一旦到上大料的时候，由于原料今年降价幅度较大，饲料价格会比去年同期降低300到500左右，现在我公司开口料的价格在高邮还与一定的优势，到上大料时如果和当地几家饲料厂价格相差太大的话，会给整个销售工作带来大的难度。

三、饲料质量问题：现在各区域经销商跟我反映最多的问题还是担心中后期我公司饲料的质量问题，像司徒经销点，下面使用我公司饲料的多是原吃大大饲料或有两个塘口拿出一个塘口使用我公司饲料用来对比效果的客户，一旦我公司饲料在中后期比不了大大饲料，和他相差太大的话，我们的品牌就很难打开了，其他市场也是如此，所以公司一定要严把质量关，尽快研发出一种高效的饲料添加剂，这样在我们才更有信心来和大大及其他饲料竞争。 下年工作重点：

一、增强团队凝聚力，提高团队作战能力：新员工的逐步增加，随着公司销售工作的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随

第8页/共9页 着公司的发展共同发展成长，区域市场销售服务小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

Find凡达饲料

目 录

1、总经理工作职责与标准

2、综合部财务主管工作职责与标准

3、综合部人事主管工作职责与标准

4、采购部经理工作职责与标准

5、销售部经理工作职责与标准

6、技术部经理工作职责与标准

7、品管部经理工作职责与标准

8、生产部经理工作职责与标准

9、品员员岗位职责

10、化验员岗位职责

11、生产班长岗位职责

12、投料工岗位职责

13、粉碎工岗位职责

14、小投料投料工职责

15、中控工岗位职责

16、打包工岗位职责

17、维修工岗位职责

18、电工岗位职责

19、成品库管岗位职责 20、原料库管岗位职责

21、装卸运工岗位职责

22、制粒工岗位职责

23、粉碎工岗位职责

24、巡仓工岗位职责

25、锅炉工岗位职责

26、销售内勤岗位职责

27、叉车操作工岗位职责

28、安全生产及卫生管理制度

29、消防管理制度 30、样品留样管理制度

31、检验化验制度

32、工艺流程标准

33、安全生产规程

34、生产工序操作规程

35、人事管理制度

36、绩效考核制度（试行）

37、绩效考核制度修改与完善原则

38、末位淘汰管理制度

39、员工考勤管理制度

Find凡达饲料

2.综合部财务主管工作职责与标准

岗位名称：财务主管 直接上级：总经理

下属岗位：会计、出纳、销售内勤

职位目的：建立健全以财务和销售内勤管理为核心的高效内部运作体系。

一、主要职责：

1． 组织会计核算和会计监督工作，正确核算企业的收入、成本、利润；

2． 监督和健全销售、采购、生产、财务各项业务操作流程，杜绝漏洞，做到环环相扣、反映迅速、有据可查；

3． 对销售回单、发票、借条、欠条以及其他业务流程单据实施严格管理，确保各项业务单据的安全有效；

4． 严格执行企业有关信用管理制度，拟定资金筹措和使用方案，平衡资金管理，促进货款回收，积极降低资金风险提升资金运作效率；

5． 协调处理业务操作流程中的技术障碍和问题，提升运作效率；

6． 负责财务人员的管理和提升，确保财务人员向客户及企业各部门提供安全、高效、周到的服务； 7． 负责销售内勤的管理，为销售业务的开展提供有效的保障和服务； 8． 协助和促进各部门对业务流程相关操作人员的培训、指导和提升； 9． 对各项财务数据资料的安全完整负责，做好数据备份及资料的管理； 10．组织编制、修订财务管理制度文件并确保落实执行；

11．协调税务、银行及其他相关机构的关系，在工作范围内，代表企业与外界联络，并保持良好的关系；

12.对企业的资金使用、费用报销进行监督、审核并有决定权；

13．依照规定的权限，对本部门员工转正、调动、任用、绩效考核、奖惩、薪金、晋升、准假和费用开支，有提请、审核、决定权及总经理授予的其它权限。

二、岗位标准

1、热爱财会金融工作，有一定的部门管理经验；

2、较丰富的经济学知识和扎实的财务专业知识；

3、五年以上生产型企业的财务类工作经验；

4、熟悉电脑办公操作，熟练使用一种以上财务软件；

5、持有国家规定的有关证件；

6、系统掌握国家财经法律、法规、政策、方针，了解本国财务会计通则；

7、熟悉本行业生产、经营、业务、管理等有关知识；

8、良好的组织协调能力，对内对外的沟通协调能力；

9、具备一定的领导能力和培养下属的能力；

10、敬业、廉洁、坚持原则、保守秘密。

Find凡达饲料

4.采购部经理工作职责与标准

岗位名称：采购部经理 直接上级：总经理 下属岗位：采购员

职位目的：负责企业原料及其他物资的采购，满足生产和销售的需求；

一、主要职责：

1． 遵守国家有关法规，合理执行采购任务；

2． 主持采购部各项工作，提出企业原料、物资采购计划，确保各项采购任务完成；

3． 调查研究企业原料需求及消耗情况，熟悉各种原料的供应渠道和市场变化情况。建立稳定、有品质保障的采购渠道关系；

4． 指导并监督采购员开展业务，不断提高业务技能，确保企业物资的正常采购量；

5． 统筹策划和确定采购内容，减少不必要的开支，以有效的资金，保证最大的物资供应；

6． 建立各类原料的采购备案资料，初步检查购进物资是否符合质量要求，对企业的物资采购和质量要求负部分责任；

7．监督参与大批量商品订货的业务洽谈，检查合同的执行和落实情况； 8．按计划完成企业各类物资的采购任务，并在预算内尽量减少开支； 9．认真监督检查各采购员的采购进程及价格控制；

10．定期汇报采购实施情况，上报采购报表，以便上级查阅当期采购的各种情况。

11．依照规定的权限，对本部门员工转正、调动、任用、绩效考核、奖惩、薪金、晋升、准假和费用开支，有提请、审核、决定权及总经理授予的其它权限。

二、岗位标准

1、中专以上学历，三年以上工作经验；

2、熟悉饲料行业各种原料的质量特性和价格波动规律；

3、熟悉合同法和饲料业相关法律法规；

从xx年10月至今，我因职位变动，有幸任职库区主管。在这期间，库区配合公司各部门平稳而有计划的完成了公司旺季销售计划及业绩，在这过程中，我对库区的工作及其库区管理感触甚多，在此我只浅谈两点

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找