# 精选采购的员工年终总结有感10篇

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-10-07

*精选采购的员工年终总结有感大全10篇在以后的工作中，我们会更加努力的学习，不断地积累采购经验，高标准严要求的完成各项工作，下面小编给大家带来关于精选采购的员工年终总结有感，希望会对大家的工作与学习有所帮助。精选采购的员工年终总结有感篇1时光...*

精选采购的员工年终总结有感大全10篇

在以后的工作中，我们会更加努力的学习，不断地积累采购经验，高标准严要求的完成各项工作，下面小编给大家带来关于精选采购的员工年终总结有感，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**精选采购的员工年终总结有感篇1**

时光荏苒、日月如梭。本人已在\_\_市\_\_厂从事采购员工作20余年。过去的工作中，我作为采购部的一名员工，在董事长的领导下、同事们的配合下，竭忠尽智，呕心沥血，认真地履行了岗位职责，圆满地完成了采购任务。由于按时按期，保质保量，优化流程，降低成本，因而得到了领导的赞赏，厂里的嘉奖，并曾多次获得先进工作者荣誉称号。下面我就作一简单总结。

1、优化采购流程

采购流程是：收集信息，询价，比价、议价，评估，索样，决定，请购，订购，协调与沟通，催交，进货检收，整理付款。我十分注意优化采购流程，同时认真执行工厂采购管理规定和实施细则，严格按采购计划采购，做到及时、适用;对购进物品做到票证齐全、票物相符，报帐及时。

2、降低采购成本

我了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。尤其注重收集市场信息，及时向部门领导反馈市场价格和有关信息。在熟悉和掌握市场行情的情况下，我按质优、价廉的原则货比三家，择优采购。我不仅合理安排采购顺序，对紧缺物资和需要长途采购的原料提前安排采购计划，及时购进;而且注意合理降低物资积压和采购成本。

只要能降低成本，不管是哪个环节，我都会认真研究，并与同事商讨办法，千方百计降低成本。我发货时遵循少量多次的原则，在不影响销售的前提下，尽量充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式进行，从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，也间接性地降低成本。当其他同事及时将市场价格信息传递给我后，我便在与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低库存成本。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低工厂不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票。

3、严格采购质量

我主要是通过竞标方式选择供货渠道，从而严把采购质量关。物资采购时我选择样品供使用部门审核定样;购进大宗物资均须附有质保书和售后服务合同。我还积极协助有关部门妥善解决使用过程中会出现的问题。

4、加强物品保管

采购单执行、到货接收、检验入库后，我加强与验收、保管人员的协作，并提供有效的物品保管方法，以防止物品保管不妥而受损失。

5、检查工作缺点

众所周知，采购部胜厂业务的后勤保障，关系到工厂整个销售利益的最重要环节，因此采购员岗位责任重大。而成为一个优秀的采购员所具备的最基本素质就是要在有良好的职业道德基础上，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，从提供价值的供应商处采购;坚持以诚信作为工作和行为的基础;规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

多年以来，我在工作中勤勤恳恳、兢兢业业、尽职尽责、任劳任怨。虽然取得了一定的成绩，但同时也感到离领导和生产的要求还有很大差距，具体表现在：

1）、在思想上观念老旧，有时跟不上形势发展的要求，不能与时俱进，锐意进取意识差。必须加强学习，以适应企业深化改革的需要。

2）、在管理上力度不够，有时执行制度不够坚决，工作中还有拖拉现象，这是在今后工作中必须加以克服的问题。

3）、在工作中容易急躁，有时不能妥善处理好设备和生产、领导和同事等问题的关系。

4）、在工作上偶尔懒散，要有吃苦耐劳的精神才行，这样才能把把工作做到。

6、努力方向：

今后的工作中，我要努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平，使自己的素质有一个新的提高;我还要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法;并进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。从而为工厂的发展再创佳绩，再立新功!

**精选采购的员工年终总结有感篇2**

时间就像江河，滚滚东流，湍急而一去不返。我在公司采购试用期的工作就这么结束了，三个月的时间就像白驹过隙，稍微不注意就结束了，现在回想起来，仿佛就是一眨眼的时间。在公司的安排下我进入了公司的采购部门成为了一名采购员，三个月里面，在各位领导和同时的帮助下，对采购员的工作有了初步地了解，是他们的带领，让我实地接触这一份工作，才让我现在转正后有足够的信心去独立完成这一份工作。

采购员的工作，在我还没有接触这一块的时候，一直都是觉得公司或者部门需要什么东西，上头说了需要什么量，采购员直接拿着单子去买就像了，十分简单的一份工作，任何一个人都能够接受。可是在我上大学的时候学习这一块的时候，才知道这一行业的难度，每天都需要对着一本本巨厚的书“啃”，学习各种知识，学习各种报价结算方法。现在进入了公司，采购员试用期工作里面，更加让我觉得这一岗位的难度之大。我要为我之前愚昧的认知感到羞愧!也再次感谢公司给我提供采购的这一份工作，不然我终究还只能是一名空有理论知识的学生，现在在公司提供的岗位上面，各位前辈的指点下，我把自己学习到的工程报价和公共事业管理的知识转化为了具体的工作经验，帮助我进一步地学习相关知识。

采购部的工作绝对不是接到公司的下达产品需求后，我们就直接找一家供货公司买就行了。我们采购部门需要提前做好市场行情的调查，收集与我们公司需求产品的相关动态，对这些信息做好收集和整理，在汇编成表交给上级部门，等上级会议通过后，就下达产品的采购任务。这时候我们采购员就需要仔细考察各个供货商的货品质量、供货能力，以及企业的信誉，以免对我们后续产品的需求造成影响，以及货币三家，选择里面价格最公道，产品质量又好的供货商合作，再将选择好的供货商以及产品问题反馈给部门，部门审核考察情况后，我们才能够进行采购。之后我们采购员的就需要经常对这一产品进行定期监督，不能买了之后就不管了。我们要关注产品的生产、发火以及运输情况，再就是市场进行生产考核，以免供货商以次充好等行为。

采购员试用期的考核已经结束，在这段时间里面，我在大家的帮助下，参与了两次的采购工作，更加细致地了解了这一个工作。学习到了我们采购员的工作，必须要认真细致，对待每一个产品都要自己检验后才通过，以免给公司的生产造成质量问题。再就是采购的工作是一个油水非常大的工作，我们采购员要坚持廉洁意识，坚守底线，为公司的利益，我们客户的利益着想，不能被金钱蒙蔽了双眼!

转正之后，我一定会继续坚持学习、坚持自己的思想建设，更好地为工作工作，为客户做好监督工作!

**精选采购的员工年终总结有感篇3**

在毕业后，我经过积极的参加面试，终于收到了现在的这家公司的面试通过通知，经过了几个月的.试用期工作后，我已经能够顺利的完成公司的采购任务，不辜负我的带教\_\_的名誉，成为了独当一面的采购员!这几个月我的工作生活过的非常充实，每天的学习都有不同的体会，在我遇上困难的时候，带教和同事们的援手一直是我坚强的后盾，我也因此和他们都互相认识，了解了许多这份工作的技巧和心得。现将几个月的试用期工作总结如下：

1.初入采购部

在进入采购部的第一天，我的带教就和我说：“我们采购部是公司成功运转的关键，要是原材料都不好，那之后生产的产品才是“上梁不正下梁歪”。通过他的话，我也清楚的认识到采购部是多么重要的部门，我也将这份重要的工作作为一份荣耀挂在心头。

2.工作开始

我们的工作主要是负责公司的产品原材料采购，在这段时间里，我先是学着认识我们公司的产品所需要的原料，虽然一开始看着那些名字有些生涩难懂，但是我还是都先记到了脑海里，在之后慢慢的消化。

之后我就跟着带教跑市场，了解各个供应商的优劣，认真的判断选择哪家供应商会带来什么好处和要付出多少。我们必须在这繁多的供应商中选出材质但是又价格适中的材料，刚开始的时候我真是觉得让我自己来都能挑花了眼。但是当带教亲自上手后事情就像是水到渠成般的顺利完成了。看他自信的工作态度，我想这就是经验的差距吧。

3.总结

在这段时间的边工作边学习中，我在次体会到了什么叫“行行出状元”，只是看起来简单的采购工作，却也有独属于自己的技巧和经验。想要做好可真是不容易。在这段时间里我也受到了不少照顾，学到了很多之前都没学过的技巧，我相信这些技巧在之后都会成为我工作路上的帮助，这些热心的同时也很会成为我之后的工作中一大助力，我也要努力不拖他们的后腿!

4.不足之处

虽然我现在已经能做好自己的工作，但是认清自己之前的不足也是有很多好处的，在之前的工作中，我过于谨慎的工作导致工作的进度大大的拖后，带教指正我谨慎是好事，但不要处处过于谨慎，要会调配自己的注意力!

**精选采购的员工年终总结有感篇4**

本人\_\_，毕业于\_\_大学，\_\_专业。于20\_\_年x月x号报到。经过公司为期x个月的卓越之旅训练，于同年x月x号顺利到采购部实习，担任职务为采购专员。采购部不仅能为公司节省成本，还能提高运营效率，是企业运营中不可或缺的战略职能部门。它不仅为保证生产需要提供物质保障，同时也为制定财务计划提供可靠依据。

作为一名采购员必须坚定的树立“为公司节约每一分钱”的观念，坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本”的工作原则。在\_\_的领导和\_\_的直接培养及公司其他同事的关心和帮助下，较圆满地完成了实习任务。截至目前，x个月的试用期已经结束。现正式提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。

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。下面，我将x个月来的工作、学习情况总结汇报如下。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知如何做好工作，但是公司融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，使我很快适应了工作环境，进入了工作状态。

在工作的x个月当中，我学到了很多，也感悟到了很多;看到公司的迅速发展，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，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长，为公司十二五规划做出自己的贡献。

初到采购部在\_\_的安排下，于是\_\_有限公司实习了x个星期。在实习过程中，通过在彩印车间、纸箱车间、制盖车间、制瓶车间的亲手操作或现场观摩，在实践中查找不足，使理论知识得到升华。同时也熟悉了印刷品、纸箱、盖、瓶的估价规则，可以进行简单的估价。

x个星期的车间实习结束便回到办公室实习，正逢增加oracle办公系统，见识了同事们的忙碌与敬业，在同事的指导下熟练掌握如何操纵oracle系统;熟悉了本公司采购流程：收集信息、询价、比价、议价、评估、索样、请购、订购、协调与沟通、催交、进货检收、入oracle系统、整理付款;了解公司采购员工作职责：采购计划、需求确认、供应商选择与管理。通过经常在各分厂及各仓库的走动，基本熟悉了公司内所有包材的情况。

整理内部资料，积极与仓储库联络跟踪入库单以便与供应商沟通每个月的发票对账数目;在完善了“股份公司的采购物资价格数量表”后，需及时完善“台账”以便每个月x号前与财务部对账。

通过整个流程基本掌握了包材的价格及所对应的供应商，并且熟悉了所需联络的部门。通过每半个月一次“价格信息”的总结，及时了解了各个物料的价格趋势，并及时反馈于姜主管，便于对现有包材价格的更新。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也有不足之处，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助。

综合来看，我认为自己还有以下的缺点和不足，一定在今后的工作中加以改进。

一、看问题不够透彻，容易把问题理想化。

二、有时办事不够干练，言行举止没注重约束自己，略显青涩。

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。

四、对岗位专业知识的掌握还不够，今后会多多学习采购方面的知识。

五、业务知识方面特别是与供应商的谈判经验还不够丰富等。

在今后的工作和学习中，我会时刻注重自身的不足，进一步严格要求自己，虚心向领导、同事学习，遇到问题要做到全面分析，工作更积极主动一些，主动采取“阳光采购策略”。

公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督，做到公开、公平、公正。不论是大宗材料还是小批材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。

最终在为公司创造利益的基础上，做到保质保量的完成采购任务。我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正以上的缺点，争取在各方面取得更大的进步。

总之，在这x个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队的重要性，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。\_\_给了我一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，以\_\_为家，为公司的十二五战略规划竭尽全力。

**精选采购的员工年终总结有感篇5**

20\_\_年4月\_\_日正式开始在公司采购部工作。因为他们的知识、经验和阅历，与采购工作有一定的距离，所以他们觉得自己的负担很重，总是不敢掉以轻心。从入职第一天开始，我就努力融入采购中心团队，一个多月了都不知道。现将本月试用期工作总结如下：

1、现在是我努力学习的阶段。公司里的每个同事都是我的老师，他们丰富的经验和工作行为对我来说都是宝贵的财富。所以我总是在经理的指导和同事的帮助下学习。在工作中多关注、多看、多思考、多学习，以更快的速度熟悉采购工作，更好地融入我们的采购团队。

2、排版学习采购系统的编写，了解采购流程、采购管理、采购结算方式。

3、有33，354个电子供应商信息没有计算在内。

4、接管日常采购费用。掌握公司采购费用的报销流程。

5、协助经理完成市场调研和日常采购\_\_次。

6、年底，文件档案进一步完善、整理、分类，共清点\_\_份，为今后工作提供便利。

7、通过协助准备上半年采购物流中心的经济分析报告，在经理的虚心指导下，重新认识了做表格的要求和数据文字的严谨性，同时增加了PPT制作能力，对各个公司的采购工作有了一定的了解。

工作后：

1、在工作中缺乏采购经验，所以在以后的工作中，我们要记录和了解领导和同事的谈话，有不怕吃苦的精神，协助领导多做实事，并积累经验提高自己的采购能力。

2、办公室的工作已经开始接手，但在培训会议的安排和文件的细节上要向同事学习，更快地投入到日常工作中。

3、工作认真，善于思考，发现问题，先与领导沟通，并指出自己的解决方案和意见供参考。

4、多学习同事的长处，严格按照领导的安排完成日常工作。

在过去的一个月里，我能够以奉献、热情和主动的精神做好自己的工作，配合公司的要求，与同事协调得很好。但也存在一些问题，主要表现在：

第一，虽然领导和同事都很热心帮助我，但采购对我来说是一个新的岗位，许多工作我还是得边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够细致，一些工作协调的不是十分到位。

第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

第四，不擅言辞，文笔比较粗糙。

在以后的工作中我会改正、改善存在的不足，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，后期为公司的发展尽自己的一份力量。

**精选采购的员工年终总结有感篇6**

20\_\_年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获的一年。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，总的来说\_\_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，工作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，为了学习生鲜采购流程和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、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\_\_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，\_\_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、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、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，都进行了系统的学习和培训。通过以上的学习之后生鲜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、加强损耗控制降低采购运营成本严格控制采购、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100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。

**精选采购的员工年终总结有感篇7**

一转眼间20\_\_年已经过去，在公司领导的指导下：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：

一、完成工作方面

1、工作中：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，96%的物料顺利如期采购跟催到位，基本保证生产顺畅，材料计划下单正确率达99%。

3、按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我司质量标准供应物料。

4、开发了瓶颈物料新的供应商，缓解了\_\_X、\_\_X材料的质量问题。

二、工作不足方面

1、物料没有如期采购跟催到位4%，虽然未造成公司生产延误出货；但响影不好。

2、部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

三、明年工作计划

1、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。

2、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。

3、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。

**精选采购的员工年终总结有感篇8**

在20\_\_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，20\_\_年采购部遇到了必须的困难和挑战。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。现将我的工作详细总结汇报如下：

一、主要工作成绩

（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\_\_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：健桥证券北京营业部UPS、发电机设备；健桥证券丹阳营业部建设项目所需设备；华龙证券日常设备供应；湖南省农行小型机以及附属设备；银河证券西安集中交易所需设备；健桥证券广域网项目以及华龙证券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20\_\_年，我们接洽一些比较新的项目，如\_\_证券\_\_营业部发电机项目以及\_\_农行的小型机项目，还有\_\_证券\_\_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必须的挑战，在总公司帮忙下，我们经过用心的努力，全面完成了这些项目的采购，保证了项目正常实施，同时锻炼了我的潜力拓宽了我的知识面，对后期的工作十分有好处。

3、不断拓宽采购渠道，征询采购信息和最新设备信息，为市场带给产品信息和支持。采购的工作和市场业务工作关联十分紧密，在20\_\_年，我们根据公司的经营计划和市场部的业务拓展计划，用心拓宽了采购渠道，同时，定期为市场部带给产品信息，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，透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，取得必须的好成绩，在20\_\_年，我直接负责\_\_证券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，取得客户的一向好评。同时还参与\_\_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20\_\_年，我协助公司主要完成应收款工作，主要是华龙证券的应收款工作，在过去的一年里，我收回欠款\_\_\_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\_\_\_多万元，较好的完成了公司的应收款指标。

二、工作中的缺点和不足

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靠越来越大，所以提高基本技术潜力，对今后的工作具有十分重要的好处。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光和采购周期，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20\_\_年主要完成的工作状况，有成绩也有不足，在公司上市的大好时机鼓励下，我必须会努力学习，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。

**精选采购的员工年终总结有感篇9**

20\_\_年已经过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已基本完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将采购部过去一年中工作情况作一个总结、汇报。

在过去的一年里，严格按照公司管理制度，极力控制采购成本，基本完成了各项采购任务，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到\_\_0％，坯件合格率不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强供应商管理，更好的保质保量完成各项采购工作，使采购部各项工作正确、准确率力争达到\_\_0%，坯件合格率力争达到95%，为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将采购部之工作做以下总结：

一、严格按公司采购制度做好每月、每周采购计划与总结，每天做好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做记录，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、在工作中要多跑、多比、多总结，边学习边实践，不断提高采购部的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让供应商能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供所需坯件和各种辅料。

四、加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证坯件和各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各运营工作，及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、严格控制坯件和辅料入库的数量与质量，在发生质量、数量异常情况时，立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、主动与人沟通，交流，经常与车间，技术、质检部、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪生产需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力的学习，不断地积累采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！

**精选采购的员工年终总结有感篇10**

20\_\_年，采购部与财务部分离后，在酒店领导正确领导下，在各部（室）的指导、帮助下，克服了人员少，工作量大等困难，较好地完成了一年的各项采购任务，为酒店经营、管理提供了一个有力的后勤保障。一年以来，部门坚持以“货比三家，照顾生意不照顾价格”为原则，以一线部门的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购经理的工作职责，较好的完成了部门及职责赋予的各项工作任务，现简要地汇报一下我部一年以来的工作情况总结如下：

一、主要工作与作法：

1、采购及时，确保经营管理正常有序

采购部作为酒店后勤保障的重要组成部门之一，我们坚持在日常工作中以“搞好采购工作，保障经营需要”为工作原则，树立经营部门第一，酒店声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成酒店下达的各项工作任务，在20\_\_年一年的工作中，部门在与财务部分离后事情杂而多的情况下，前往深圳、广州考核、采购高档原材料2次，共完成采购任务400余次，采购各类大小物品600余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购50余次，有力保障

2、货比三家，确保采购物品物美价廉

为限度的降低酒店经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对餐饮部所需原材料进行每周一次的市场调查及定价，对出现价格波动较大的原材料进行了及时的调整，同时部门对所有入库物资严格按酒店标准进行验收并做好质量记录，对不合格产品做到了及时的退货、更换，有效降低了酒店经营成本；其次是餐饮部2包及9包的沙发选样、及整个酒店固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉；同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一年100余万元采购物资质量的稳定。

3、积极努力，拓宽原料供给新渠道

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据酒店总体工作安排，先后两次赴广州、深圳进行了中高档原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原材料，为餐饮菜肴的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

3、想方设法，降低酒店运营成本

一是配合餐饮、客房部，完成了部分供货商合同到期后的续签，并模仿餐饮部干货供货方式，对餐饮部小菜供货也施行了两家竞争的方式，进一步降低了部门成本，提高了供货质量。

二是对客房一次性进行一了次调价工作。

三是为进一步提高精品屋的经营能力，部门同客房一起寻找供货品种近100余种。

二、存在的不足：

20\_\_年，采购部在酒店领导和部门领导的指导下，虽已完成了酒店和部门下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距酒店、部门领导及一线部门的要求还有一定的差距，有待于本人进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

一是在日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四。

二是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高。

三是在如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料。

四是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高。

三、下一步努力方向：

20\_\_年部门将以一年工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

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