# 2024年采购员年终总结范文\_2023年采购员工作总结范文

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-06-21

*采购员是依据集团的采购制度，进行采购工作的岗位人员，以下是本站分享的2024年采购员工作总结范文，希望能帮助到大家!　　采购员工作总结范文　　时间飞逝，我到中山\*\*照明灯具有限公司已有一年时间了。刚刚过去的20XX年，是紧张又充实的一年，在...*

采购员是依据集团的采购制度，进行采购工作的岗位人员，以下是本站分享的2024年采购员工作总结范文，希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]　　采购员工作总结范文

　　时间飞逝，我到中山\*\*照明灯具有限公司已有一年时间了。刚刚过去的20XX年，是紧张又充实的一年，在这一年里，公司采购部见证了我从一名经验浅薄的下岗工人，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员的成长过程。在这一年里，中山\*\*照明灯具有限公司所有员工齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，经营规模不断扩大，短短几年的艰苦创业，\*\*人从注册资金仅30万元的家庭式小作坊启步到现在注册资金500万元，总资产近亿元，月均生产量过200万的照明灯具有限公司，荣获20XX世界照明灯饰行业年度优秀工程灯具品牌，已迅速崛起成为了中山灯饰界的一颗耀眼新星!《世界周刊》对她进行了专题采访，古镇电视台亦对她进行了独家报道。提起\*\*，中山灯饰界几乎无人不晓，妇孺皆知。这是值得我们骄傲与自豪的。

　　回首20XX这一年，我在中山\*\*照明灯具有限公司取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。现将一年来的工作做一个简单的总结，汇报如下：

>　　一、个人成长方面：

　　1、心态转变。20XX年初，我以一个下岗工人的身份来中山\*\*照明灯具有限公司公司求职，这是我以一个家庭主妇的身份在下岗多年后重新回归社会的重要一步，是我人生道路上的一个很重要的转折点。所以我非常珍惜这份来之不易的工作。而采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，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。

　　2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高了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。

　　3、处处留心皆学问。初到采购部我就仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我学会了思考，在留心别人怎么做的同时明白了自己应该怎样去做。

　　4、不以事小而不为。工作中我努力做好每一个细节，把繁琐的细节当作我提升素质的战场。在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到学习方向的同时，更是有针对性地提高了自己的工作能力。

　　5、认识的提高。以前我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，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。进入\*\*，我首先从思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，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，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

>　　二、工作方面：

　　自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入\*\*公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

　　要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，就能做到知已知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要从不同的方面收集物料的采购信息、地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

　　公司内部的沟通很重要，特别对我这样刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司有一个近百万元洗浴中心工艺灯工程的项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现这个情况，等订单下来了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我迅速和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。现在回想如果当时没了解情况我就做出了决定，那后果肯定是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

　　中山\*\*照明灯具有限公司对产品质量严格把关在业内是出名的。影响成品合格率的一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商认为包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，细节决定成败，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。xxxx电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来因为我们在那里采购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料准确率上存在这一定问题。但后来通过采购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标签，包括公司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况现已基本杜绝，而且标签还方便了我们检验和仓库入库，一举两得。到目前为止，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，钣金结构件到货合格率达到90%，从来没有延误生产的正常进行，也没有增加我们的采购成本。

　　采购成本的控制对任何公司来说都是很重要的，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家;还要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。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。我们采购部遵循按照订单计划量向供应商下订单的原则，除却必要的余量，在满足供应商最少采购量的原则下，尽量不造成库存积压。避免因为库存造成公司经营成本的积压。同时不断针对市场行情的变化寻找更优秀的供应商。如何保障生产的正常供给，同时降低成本、保证来料质量是采购部每天都思考的问题。在部门领导的带领下，我们推陈出新，不断优化供应商资源库，根据设计师、模具师的选型要求，及时反馈市场情况。

>　　三、存在不足：

　　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。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求;对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向内行学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的\*\*员工并完成从采购到优秀采购的进步。

　　最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，在新的20XX年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造机会，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微的服务对待我的工作，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

**采购员工作总结范文**

　　转眼间进公司工作已经两年多，我在20xx年这一年的时间里，学习到了很多有关资料管理及询价的知识，为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

　　一、对于岗位职责的认知：

　　1、严格执行档案资料保密制度;

　　2、严格档案入库制度，认真做好分类登记，对档案的分类应做到科学合理，便于查找。

　　3、档案借阅应按规定办-理登记手续，认真检查到期归还的资料是否完整无缺，发现问题及时报告和处理。

　　4、按有关规定对档案进行例行的保养、管理或销毁。

　　5、往来文件的传递过程要做好登记工作、随时了解文件的传递审批进程。

　　6、与各部门沟通确认需要询价的材料规格要求。

　　7、寻找供应商询出高质低价，并做好比价表提供给领导确认。

　　8、做好合同的起草、跟踪工作。

　　8、搜集项目所需材料、设备的价格信息，建立相对应的资料库。

　　二、工作内容汇报：

　　1、工程物资采购：

　　(1)工程采购：

　　①工程材料定价： C栋玻璃栏杆楼梯扶手，复合树脂地沟盖板、沟槽管件、防火憎水岩棉板等。

　　②工程材料采购：主要有玻璃钢消防水箱，B1单元电梯应急平层装置，AB栋消防楼梯靠墙扶手，物业配电房电缆沟盖板等。

　　(2)营销采购：

　　①日常广告宣传零星物料总费为6万元左右，如易拉宝、桁架喷绘等;日常印刷费用为3.8万元左右，如海报、宣传单页等。

　　②营销部日常宣传活动(自7月份起)共计19次，总费用为30万元左右。

　　2、合同汇总：

　　(1)工程合同：本年度(截止到20xx年12月19日)签订的工程合同共计44份，工程总造价为36582298元。其中安装&水电暖类合同共计23份，总造价为8387099元;装修类合同共计8份，总造价为16532023元;消防类合同共计3份，总造价为7860000元;土建类合同共计3份，总造价为3515680元;其他类合同共计7份，总造价为287508元。

　　(2)营销合同：本年度由成本部拟定的营销合同共计7份，总费用为186356元。其中包括B栋墙体发光字总造价131950元，售楼处视听室的音响投影设备总价为28700元。

　　3、文件管理：

　　(1)部门文件的传递：自成立了成本控制部后，我对于成本资料做了相应的电子台账登记，针对日常的总包来件，如工程量确认单、签证单、工程结算资料等，会根据专业分类进行传递登记，包括文件内容，预算师收件时间，完成时间，总部确签时间及存档时间。针对于本部门产生的文件，如工作联系单、合同等，也会做好相应的登记及传递过程的跟踪工作。

　　(2)资料的归档：对于签证单、结算资料等成本资料的原件会根据专业分为土建、安装&水电暖、装修等进行编号、存档，以保证资料的准确性、安全性、全面性。同时对于成本资料及工作联系单、合同等相关资料形成复印件的资料柜，以便于成本部日常的资料翻查，这样既有利于原件资料的保存，也利于提高工作的效率。

　　三、工作总结及未来计划：

　　经过这一年的工作时间，我认识到了很多不足之处，比如在询价工作方面，不能有效的利用时间，导致询价周期过长;不能及时准确的了解每份合同审批到哪个过程。因此，对于20xx年的工作对自己提出新的要求：

　　①提高自己的工作标准，加强部门间的工作沟通，要求自己高质量、高效率的完成任务。

　　②增加自己的专业知识，提高自己的业务水平，充分利用业余时间进行学习提高。

　　③继续发扬吃苦耐劳的精神，不局限于坐在办公桌旁完成工作，要结合现场现状，多跑工地，同时多跑江阴市场，了解市场材料价格。

　　④进一步完善商家材料信息资料库，以保证信息的及时性、真实性。

　　⑤严格跟踪合同的审批流程，对于合同的签订、执行、付款、验收工作严格把关。

**采购员工作总结范文**

　　不管是任何工作，都有一个从不懂到懂，从陌生到熟悉的过程，当经历了这个过程，则是一大成长。例如企业采购，采购员的岗位职责是否完全履行，在采购员工作总结中充分体现以及成长过程。首先我的感谢公司能给我一个展示自己的舞台，突破自己的机会，这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让我走上了不怕失败，不怕累，有了勇敢追求的我，让我更加自信的去做完每天的事情。

　　这是我第一次踏上销售的道路，从此我也喜欢上了它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么谦虚了些。上海电力英才网

　　记得我第一次去拜访客户时，看到采购不知道从哪里说起，当时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一生谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。

　　相信自己，每天做的都是给自己以后有个好的铺垫，因为每天做的事情都不一样，发生的事情也不同，所以我每天都在想自己不足的地方，给自己打气，给自己加油，晚上睡觉也想，给自己施加压力，回忆每天跑下来的客户，哪个客户每有预约到，下一次一定要拜访到，不惜一切代价完成它。中国电力英才网

　　让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

　　其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

　　在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要准备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财富等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，没点每滴，不要让自己后悔，相信自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。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，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，心理素质也越来越好。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。

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