# 物流经理转正述职报告(5篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-10-08

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。物流经理转正述职报告篇一一、主要业绩指标完成情况一年来，物流营运中心秉承“集...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**物流经理转正述职报告篇一**

一、主要业绩指标完成情况

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润化，实现收入1214535、28元，同比增长50、99%，完成总进度的51、68%，实现利润2、1万元，完成利润目标的52、5%;圆满完成了\_\_公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

二、主要工作开展情况

1、稳步发展现营业务

\_\_项目完成收入432076、9元，占总收入的35、58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市\_\_公司\_\_物流中心就\_\_至\_\_\_\_配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，\_\_零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

\_\_收入777837、38元，占总收入的64、04%;\_\_营业部收入2896元;\_\_营业部收入1725元。度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户;动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等大客户。由公司内部员工发展的有\_\_、\_\_等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和\_\_钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到\_\_公司在业务上指导。

4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在\_\_地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过\_\_地理优势(接壤\_，\_，\_)，发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅\_\_对外贸易。

三、下一步工作打算

认真贯彻\_\_公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

**物流经理转正述职报告篇二**

时光飞逝，转瞬间20\_\_年已经接近尾声，回顾一下，感触颇多，在20\_\_年的工作中，感谢领导给我的平台，让我在工作中学到很多知识，学会了与客户交流的技巧，怎样去察言观色，莫过于业务能力和工作经验的提高与收获。

在20\_\_年的工作中，我的岗位是受托话务岗、划价岗。每一个岗位的工作都是不相同的，在话务岗，由于干的时间比较长，工作起来得心应手，录入单据正确，通知客户车号和接货点及时，接听电话及时，能够熟练地解答客户提出的各种问题，能够及时发现装卸人员写错车号，根据不同车号就能断定卸货点的对错，在第一时间里通知客户，避免给客户带来的不便。

积极联系上门接送货业务，接听电话时，有咨询发货的客户时，主动介绍我们有上门接送货这一项业务，从最初的介绍到后来我们有了固定的上门接送货客户，提高了收入，也赢得了客户的好评。退货登记表认真仔细记录每一票的退货日期和原因，并及时通知发货人带有效证件来取货。电话本信息记录完整。登记北京箱车运费，早班话务岗不忙，主动帮助划价岗对箱车的货物，帮助收费岗催收欠条，和其他岗位配合默契，工作井然有序。

划价岗：

在工作中做到了对价格的熟练掌握，服务热情，及客户所及，尽最大能力满足客户的要求，在价格方面和客户做好沟通，做到长期拥有这名客户，让客户对我们满意，在能照顾的原则上尽量满足客户在价格方面的优惠，给客户介绍我们新增开的几条专线物流。单据填写齐全，账目清楚。推销三产(箱子、信封、饮料、)积极发展货源，介绍我们的优势——价格便宜、时间快、货物保证安全等。劝阻客户先发一票试试。下半年，新增果尚水果，积极推销。

工作不足：

话务岗，接听电话时，没能够做到耐心细致的回答每一个来电电话，工作不够细致，没有发现工作中存在的差距主动服务意识欠缺。对售卖三产不积极。

对流失的客户没有做到回访，只看到每天的客户群在减少，没有主动去查找原因，也没有主动去和老客户交流。

同事之间有时候存在沟通不及时，造成不必要的损失。

划价岗：

宣传力度不够，没能够做到给每一位来发货的客户，介绍我们新增开的专线，只是看到发货时车上还有货的客户和老客户宣传我们的专线。

明年工作打算：

首先端正工作态度，用感恩的心去工作，热爱自己的岗位，才能把工作做得更好，以饱满的精神，兢兢业业的做好本职工作，珍惜工作岗位，干一行，爱一行，只有这样，才能全身心的投入到工作中。

在明年的工作中，在培养老客户的同时，再去发展新客户，争取做到从老客户中再挖掘新的货源。深入客户中，了解客户的货源走向。把有价值的客户信息和资料，要及时提供给带班领导。做好有价值的客户登记信息。要想有新的客户，必须要有更好的服务和优势，做好服务是开展新工作的关键!

建议：

增加宣传力度，增加标识牌。

在即将开始的工作中，总结经验，争取在明年的工作中，取得更好的成绩!望领导和同事们监督指导!

**物流经理转正述职报告篇三**

在20\_\_年4月我荣幸的踏进了一个欣欣向荣、朝气蓬勃的企业——新联运物流有限责任公司，带着对未来的美好向往和希望，成为了“新联运”平凡而不平庸的一员。转眼三个月的试用期已满，这段时间给我的人生里程留下了珍贵而美好的回忆。

一、 对公司的初步认识

公司依托农二师金川矿业发展第三方物流，对金川矿业煤炭物流进行了有效的整合，为金川矿业节约了物流成本，初步实现了金川矿业煤炭资源的优化配置。公司利用自身第三物流企业的`核心竞争力使金川矿业没了后顾之忧将更多的精力放在了生产经营上去，公司与金川矿业逐步实现了“强强联合”、“共赢”的局面。

在试用期这段时间内公司在不断的蓬勃发展，先后与美克化工、塔什店电厂签订了煤炭承运协议。作为公司的一员让我内心无比的高兴以及更加坚定了以自己最大的努力为公司奋斗，同时也要不断的发掘自己的潜力为公司付出的同时体现个人的人生价值。

迈入21世纪国际市场经济竞争相当激烈、残酷，提高企业核心竞争力成为企业在市场经济中存活的唯一途径。而新联运物流有限责任公司正是抓住了这一点，公司的前景非常广阔。作为一个新员工我认为公司的最近目标就是依托为金川矿业提供煤炭物流服务的模式对整个巴州的煤炭物流进行有效整合，以实现巴州煤炭业的优化配置，为社会主义市场经济作出巨大的贡献。

个人认为成为新联运物流有限责任公司一员，是我人生的机遇，是我迈出最对的一步，我会不断的努力让自己成为公司的一名合格员工，不辜负公司对我的期望。

二、 在工作中对公司的深入了解

(1) 积极工作

在工作当中我一直坚持着这样的一个原则“今日事，今日毕“因为我学的是物流专业，我知道物流行业特别辛苦和物流行业每一件工作都是瞬息即逝的，时间对于物流行业更加重要，我们把握每一个瞬间，及时的去解决问题，以最最快的速度最好的服务来提高自身企业的竞争力和为客户服务，站稳物流市场的脚跟。

在试用期内我的工作主要负责美克化工和富力达纤维的结算工作。在工作中我发现结算工作是非常重要的，可以帮助我更快的去了解和深入理解公司。

① 在结算工作我可以时刻知道给各公司的拉运量、自营车辆承运量、委营单位承运量，根据这些数据公司可以随时调整煤炭量，以达到合理分配;可以给会计提供相应数据进行成本核算;可以实时知道公司经营状况。结算工作还可以间接维护客户关系，在结算工作中因与客户直接联系可以实时知道客户的要求及现场一些情况可以及时反应给公司。

② 经过试用期的锻炼我可以独立完成与美克化工、富丽达、塔什店火电厂的结算工作。

③ 已学会开具运输发票，提高了结算工作的效率，维护了客户的关系。

④ 在工作之余到公司管理的煤场锻炼，对煤场有了一定的了解。

⑤ 已经可以协助管理自营车队。

(2) 与同事团结不断的相互学习

刚进公司时，同事们对我就很不错，对不懂，不了解的地方，他们都会一一的给我解答。因为我年轻，对一些难题也不懈努力的去研究，与同事们共同完成，试用期结束了，我也真正融入了这个大家庭。在公司蓬勃发展的同时也离不开员工之间的团结努力，公司里员工们的团结向上让我深受教育，更加鼓励我不断积极向上，没有什么困难是能够打到我们的。

(3) 积极参加公司活动

在试用期的这段时间内，很感谢公司给我参加集体活动的机会，参加集体活动可以在紧张的工作之余暂时放松心情，使我能更好的投入工作中;我抓住此次机会认识公司里大部分员工，与他们增进了感情，使以后能在工作中更有效的配合，有效率的完成工作。

三、 在工作中的不足

(1) 工作缺乏主动性

因以前的工作习惯，总觉得完成领导交代的任务就行。来到这个公司看到所有的领导、员工都在不断的努力，让我感到很惭愧，我也在不断的改正自己，不断的在向老前辈们学习。作为年轻人应主动将一些苦活累活揽到自己身上，还要不断的去钻研。

四、 今后的工作思路

(1) 在保质保量地完成自己工作前提下，主动和同事一起共同分担公司的工作。

(2) 在工作中不叫苦、不叫累，主动去承担一些比较苦、比较累的工作。

(3) 在工作中不藏私，与同事们共同探讨，配合有效地完成每一项工作，不能因个人原因以及公司内部原因影响公司的发展。

(4) 在工作中不断的努力提高自己，边工作，边学习努力适应公司不断发展对知识的需求，永远向前看一步为公司的发展提供一份绵薄之力。

**物流经理转正述职报告篇四**

时光荏苒，20\_\_年眨眼之间便已过去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。经过又一年的物流管理工作，内心不禁感慨万千，回顾全年的工作历程，既有辛酸的汗水，也有进步的喜悦。

我将从以下几点总结过去一年的工作。

一、主要工作成果

20\_\_年我的主要工作成果有以下几点。

1、杭州专线方面找了华商物流，目前送货及时，费用合理，合作的还是比较顺利。

2、上海专线方面找了盛捷物流，目前送货及时，费用合理，合作顺利。

3、同时找了勇华物流。勇华物流优势在于江浙沪区域及全国大部分城市都可以配送。

4、苏州方面目前找了龙洋物流及其第三方的仓库，专门送欧尚及大润发的一些小单子。

5、天猫超市目前与中通物流正在合作当中。

二、目前主要困难

目前主要的困难有以下几点。

1、苏州大润发一直想找一家合适的物流公司送仓，一直没有找到合适的。

2、天猫超送仓问题，量少，送货费用高。同时要求自己卸货和分类，很多物流都不愿意接这个生意。

3、门店有时催送货比较急，货物量又比较少，路比较偏远。

三、解决方法及计划

我准备从人员和车辆两个方面去解决目前存在的问题。

1、在整个配送过程中我要做好公司、物流公司和客户门店三方的沟通桥梁工作。尽可能的减少漏发、少发、司机走回头路等情况，把不必要的损失减少到最低。在出现错误的情况下及时想办法弥补，尽量给顾客做好解释工作。总结经验教训，不再犯类似的错误。

2、出货、装车司机按出库单对单对货核对，必须要求司机本人当面做好商品的二次核对。严格要求配送员填写出车记录：如出车时间、行程、地点、事由、驾驶人签名，做到有出车就必有出车记录，做到保存全年的出车记录表。

3、加强与物流公司的衔接沟通，有效发挥物流公司现有车辆人员优势，把一些比较急的、数量不多的小货尽量让客户顺路带走。

4、搞好与同事、领导及下属直接的关系。既要有批评，也要有鼓励。努力提高大家勤劳好学，做事有责任心的优良品质。

四、总结与展望

20\_\_年不知不觉在指尖悄然逝去，20\_\_年迎面而来。回想过去，展望未来!有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。认真履行工作职责，在新的一年里，我决心为公司的发展再接再厉，更上一层楼。

**物流经理转正述职报告篇五**

一、合理整合公司内部出货计划，选择适合的运输方式。

作为一个物流专员，不是只是寻找物流公司把货出出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。

每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。因此作为一个物流专员，首先应该整合公司内部出货计划，把握运输的大方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运输方式(比如空运，快递，整车运输，拼车，零担，船运等)再找专线或者有区域优势的物流公司报价。

目前，国内的物流公司还不是很成熟，许多价格都是没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料，并写进运输合同。

二、选择物流公司

首先还是应该看重物流公司的资质，避免运输上出现问题，反馈和投诉处理很慢，如果出现理赔没办法理赔等情况，然后才是考虑运输价格问题。通常说来，专线物流公司要比非专线的有优势，但是也不是很确定，要具体分析，有的虽然不常走的转线，但与他们配合的其他物流公司有走，其实可以帮到物流专员找到价格更好的物流公司。因为关系介绍，因为长期合作等原因，会使得这方面更有优势。

确定好物流公司和运输各事项，能签订合同，以便双方共同遵守。

三、督促车间按时交货

只有车间能按时交货，运输时间才能按约定的进行，因此作为物流专员，不管是与跟单人员还是车间负责人，都必须确认准确的发货时间。如生产有异常，及时与物流公司和客人做好协调工作。

四、跟踪到货信息

货物顺利装车，不代表能够顺利送到客户手中，因此需要物流专员及时跟踪到位。货在什么地方，预计什么时间能到，可提前告知客人和业务。如遇到天气或者自然灾害等原因导致延长时间送货，物流专员可提前跟客人说明，并告知预计到货时间，也上报公司相关人员，避免大家不必要的紧张和担心。

五、处理到货问题

货到了以后，请客人点清数量再签字。切不可不点数就签字，如果有出现少货丢货，及时与司机确认，并通知物流公司负责人处理，双方当场确认如何解决问题。如果合同有规定赔偿事宜则按合同办理，如没有，用行业规则来处理，再没有，双方共同协商。

以上几点是作为一个物流专员应该做的基本工作，也是本人一年来作为物流专员的总结，但实际操作中，物流专员是公司内部和客人的连接纽带，物流专员需要与公司财务，业务，生产，仓储等部门配合，也需要与客人沟通到位，才能实现按时按需运输。

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