

优秀选购员年终工作总结 2024 年

优秀选购 员年终工作总结 2024 年(精选 20 篇)

优秀选购 员年终工作总结 2024 年 篇 1

又一年过去了，时间总是在悄无声息中消逝。真的很感谢公司给我供应磨练自己的机会，更感谢公司长期以来对我的信任和栽培!感恩的心，感谢命运，让我相识，花开花落我一样会珍惜!感恩的心，感谢，让她伴我一生，让我做坚毅的自己。新的一年已经起先了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知选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。在董事长的干脆关注和公司各位领导的关怀支持下，通过几年的选购 工作，使我懂得了很多道理，也积累了一些过去从来没有的阅历，同时也明白了选购和优秀选购 之间的分别和差距。了解到一个选购 所具备的最基本素养就是要在具备良好的职业道德基础上，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，从供应最佳价值的供应商处选购

;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选购 工作的作业流程上的学问;在交易中接受和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个选购 ，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简洁，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提示下，**20xx** 年我们刚好调整好心态和观念，不但变更了过去的错误意识选购 与销售无多大联系，而且在选购

的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们选购 部都乐观协作!，一切以销售为主，我们协助。选购 与销售是密不行分的!因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在选购 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，明确选购 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，我们都会细致探讨，商讨方法。真得很感谢总经理，在选购 方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不想方设法

去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能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从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，渐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司全部业务人员说声："感谢"!感谢他们刚好将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而胜利降低了库存成本。截止 20xx 年 12 月底，共计降低成本、节约费用达万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都乐观主动向客户催要增值税票，包括全部通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，刚好供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

20xx 年是个进步的一年，在公司各个部门的协作和选购 部的多方努力下，我公司与供应商建立了特别良好的合作关系，有的已经干脆向我公司发货，起先友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，刚好和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，选购 部都会向业务人员供应新进品种书

目表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和敏捷

运用各种选购 技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉,并且能够刚好的做好预警及防范措施,切忌"从一而终'。一个优秀的选购 比须拥有较强的沟通协调实力和选购 阅历,我知道自己距离一个优秀的选购 还有很远的差距,因为选购 阅历是靠长期不断积累阅历和自我启发,达到娴熟程度后才能驾驭的一种技术,要做到这一点是特别困难的,不过,我会更加努力学习,不断地积累丰富选购 阅历,跟上公司的进展的脚步!

管理的最终目的和最终体现是增加效益,而在我们管理和成本限制过程中应当不断出新招、奇招。不然,即使成本在下降,只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说,也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆摸索新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量,不断创新的思维才能使企业恒久保持活力。依据

公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司全部供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特殊给予我司的竞争对手的政策的好坏将干脆影响到我司的成本核心竞争力的凹凸。因此供方管理部必需考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的须要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应当通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。供应商管理的目的不是发觉他们的错误而是帮助他们避开错误、预防出现错误。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓舞，因此在下半年的工作中我部门将更好的为公司全部供应商供应良好合作环境，使供应商能真正一心一意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康进展。同时我们希望公司各个部门出新、稀奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不行能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最终，感谢公司全部领导和同事，我有今日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胜利

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/676212212123010141>