# vbse采购部经理工作总结(实用9篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-04-19

*总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!vbse采购部经理工作总结篇一经过一年来...*

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**vbse采购部经理工作总结篇一**

经过一年来的勤劳和艰辛，我们走过了忙碌多彩的20xx年，迎来了充满生机的20xx年。在此新春佳节即将来临之际，我谨代表公司向在这一年以来无私奉献和辛勤工作的全体员工致以节日的问候。祝大家在新的一年里：心想事成；工作顺利!

20xx年虽已离我们而去，但回首而望，这一年是公司迎难而上的一年，是公司迅速成长的一年，更是公司面对不利形势，勇于开拓进取的一年。通过公司全体人员的不懈努力和辛勤付出，公司取得全年销售总额(元)的好成绩，从20xx年公司成立到发展至今，一年一个台阶，一步一个脚印地走到了今天，成功的走向了一条健康稳步的发展之路。

这其中饱含了每一位员工的努力和智慧!回首太行13年的发展历程，4680多个日日夜夜里，我们经历过困苦，面对过挫折；付出过汗水，更多的是收获了喜悦。今天，我们已经彻底由原来的阀门外壳供应商成功转型为风力发电机舱罩供应商，并已稳定进入批量供货，这预示着在未来三年里，我们的产能将大幅度提高，同时质量中求生存也将会愈演愈烈。为了满足市场需求及巩固生存地位，在此，我想再一次感谢和太行一路走来的每一位员工，感谢大家对我的信任；对我们太行的信任；是大家的努力和坚持，让太行在不断发展和前进的道路上，能够走的这样昂首阔步!我更加希望在新的一年里，通过我们一起的努力能使我们太行与正规化再次越近一个新的台阶!

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，而真正支撑我走到现在的，正是我今天要讲的主题——光荣与梦想，责任和担当。

每个人都拥有梦想，而我的梦想就是将太行打造成一个受人尊敬的企业。那什么叫受人尊敬?就是当你非常自豪地告诉你的家人、朋友等“我在太行化工科技有限公司”工作时，他们会以无比羡慕和崇敬的目光望向你，这就是受人尊敬，被人敬仰。

那么，在这新的一年里，我也要对所有在座的太行人提出以下几点要求：第一，各级员工必须明确自己肩负的使命，必须为自己制定明确的目标，并有达成目标的坚强意志，面对任何困难，都决不动遥。第二，要表现出强烈的积极性，充分发挥出团队的战斗力，保持员工队伍旺盛的士气与活力。第三，围绕“定目标、下计划、明责权、重结果”这四大管理要素，要不断强化组织观念、计划协调观念与系统运作观念。

作为一名太行人，我希望每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地对工作产生责任感。

作为一名太行人，我希望每个人都能彼此信任，相互关怀。信任与关怀是我们每个人以诚相待，和谐团结的前提，更是发挥团队力量的基础。目前，我们各部门之间的合作与沟通还不是很顺畅。既然我们为了一个共同的梦想走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。我希望，我们都能有一颗(宽容心)。

展望20xx年，我们将面临新的机遇和更大的挑战，希望大家继续努力，开拓创新，以新的思想、新的姿态、新的努力，谱写新的篇章!只要我们所有太行人共同努力，齐心协力不断开拓进取，在全年的各项工作中努力贯彻实施，与公司一起“中流击水”，我相信20xx年的太行将会百尺竿头更进一步，在激烈的市场竞争中成为业界黑马，赢得美好的未来!

最后，我在此谨代表公司再次向全体员工表示衷心的感谢，并通过你们向你们的家人表示新春的祝福，并给大家拜个早年，祝大家：在新的一年里：心情愉快，身体健康，合家幸福，万事如意!

**vbse采购部经理工作总结篇二**

20xx年8月的工作即将告一段落。回顾这一月来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一月以来的工作情况作以下总结：

8份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。

8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因之外，基本都能即使到位。

采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。采购部经理工作总结第5篇时光如梭，转眼即将告别20xx年，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动负担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价转载自经济生活网，记格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺;对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂;个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。今年面对的最大压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的不断努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

**vbse采购部经理工作总结篇三**

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。

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，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。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格湾比银都便宜了，春天西区比东区价格降低了3x5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5x8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

20xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根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，甚至拿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所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。

**vbse采购部经理工作总结篇四**

时光如梭，转眼即将告别20xx年，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动负担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺;对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂;个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。今年面对的压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的不断努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20xx年的最后一页，步入新的一年，面对国际、国内经济形势公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的\'工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

**vbse采购部经理工作总结篇五**

大家好，不知不觉的1年过去了,20xx年8月份根据公司领导安排，我从聊城采购调到深圳采购主要原材料，负责采购订单完成以及采购制度制定主要工作，以及收集采购执行情况，组织签订采购合同，解决合同上的履行有关问题，虽然工作非常宽，工作内容非常杂，但是近几个月来一直紧紧围绕公司总部领导指定的工作思路，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性，预见性，科学性，较好地完成了各项工作任务，先将这几个月的工作情况述职如下：

1、完善采购制度，降低成本。

把材料价格信息及时提供给技术工程部，为产品设计选材提供样品和成本估价。提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买原材料，减少工程成本,提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找第二供方或谈判使主要原材料价格有所降低。led546单红灯由原来的39/k元降低到35/k元同比下降10%，pcb有原来的12、5/pcs降低到现在的11、8/pcs同比下降5、6%，3528全彩由原来的250元/k组降到现在的190元/k组，同比下降24%，346全彩由原来的420元/k组降到现在的380元/k组同比下降9、5%等一些主要原材料成本都有明显降低。坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和研发来开展，较好的完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系。20xx年8月份采购部进一步加强了对供应商管理，对每一位来访的供应商进行分析了解，确保了每一个合适的供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有供应资格。

根据公司经营理念，供应商也应建立为真正的战略伙伴关系。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

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

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、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都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择最优且具有战略伙伴关系的供应商。

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。保证公司erp系统被采购信息资料的完整，以备随时查阅、对比。

5、提高部门工作员工的责任感。20xx年采购部将特别注重采购人员的责任感，保证采购材料信息的有效追踪。在业务素质提高的同时，责任感很重要。做一个有责任感的采购，把好原材料质量。

由于目前公司以订单来安排生产，所以在订单的原材料采购交期方面仍旧做的不是很好，工作计划性不强，明年继续改善，目前公司有的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。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、技术部和品质部的沟通还不到位。

**vbse采购部经理工作总结篇六**

经过一年来的勤劳和艰辛，我们走过了忙碌多彩的20--年，迎来了充满生机的20--年。在此新春佳节即将来临之际，我谨代表公司向在这一年以来无私奉献和辛勤工作的全体员工致以节日的问候。祝大家在新的一年里：心想事成;工作顺利!

一、公司沿革回望

20--年虽已离我们而去，但回首而望，这一年是公司迎难而上的一年，是公司迅速成长的一年，更是公司面对不利形势，勇于开拓进取的一年。通过公司全体人员的不懈努力和辛勤付出，公司取得全年销售总额(元)的好成绩，从20--年公司成立到发展至今，一年一个台阶，一步一个脚印地走到了今天，成功的走向了一条健康稳步的发展之路。

这其中饱含了每一位员工的努力和智慧!回首太行13年的发展历程，4680多个日日夜夜里，我们经历过困苦，面对过挫折;付出过汗水，更多的是收获了喜悦。今天，我们已经彻底由原来的阀门外壳供应商成功转型为风力发电机舱罩供应商，并已稳定进入批量供货，这预示着在未来三年里，我们的产能将大幅度提高，同时质量中求生存也将会愈演愈烈。为了满足市场需求及巩固生存地位，在此，我想再一次感谢和太行一路走来的每一位员工，感谢大家对我的信任;对我们太行的信任;是大家的努力和坚持，让太行在不断发展和前进的道路上，能够走的这样昂首阔步!我更加希望在新的一年里，通过我们一起的努力能使我们太行与正规化再次越近一个新的台阶!

二、梦想与期望

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，而真正支撑我走到现在的，正是我今天要讲的主题——光荣与梦想，责任和担当。

每个人都拥有梦想，而我的梦想就是将太行打造成一个受人尊敬的企业。那什么叫受人尊敬?就是当你非常自豪地告诉你的家人、朋友等“我在太行化工科技有限公司”工作时，他们会以无比羡慕和崇敬的目光望向你，这就是受人尊敬，被人敬仰。

那么，在这新的一年里，我也要对所有在座的太行人提出以下几点要求：第一，各级员工必须明确自己肩负的使命，必须为自己制定明确的目标，并有达成目标的坚强意志，面对任何困难，都决不动遥。第二，要表现出强烈的积极性，充分发挥出团队的战斗力，保持员工队伍旺盛的士气与活力。第三，围绕“定目标、下计划、明责权、重结果”这四大管理要素，要不断强化组织观念、计划协调观念与系统运作观念。

作为一名太行人，我希望每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地对工作产生责任感。

作为一名太行人，我希望每个人都能彼此信任，相互关怀。信任与关怀是我们每个人以诚相待，和谐团结的前提，更是发挥团队力量的基础。目前，我们各部门之间的合作与沟通还不是很顺畅。既然我们为了一个共同的梦想走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。我希望，我们都能有一颗(宽容心)。

三、未来与展望

展望20--年，我们将面临新的机遇和更大的挑战，希望大家继续努力，开拓创新，以新的思想、新的姿态、新的努力，谱写新的篇章!只要我们所有太行人共同努力，齐心协力不断开拓进取，在全年的各项工作中努力贯彻实施，与公司一起“中流击水”，我相信20--年的太行将会百尺竿头更进一步，在激烈的市场竞争中成为业界黑马，赢得美好的未来!

最后，我在此谨代表公司再次向全体员工表示衷心的感谢，并通过你们向你们的家人表示新春的祝福，并给大家拜个早年，祝大家：在新的一年里：心情愉快，身体健康，合家幸福，万事如意!

**vbse采购部经理工作总结篇七**

首先我先介绍一下有关于采购部的相关事宜。

1、审核采购需求

2、决定合适的采购方式

3、分配、选择和维护潜在供应资源

4、负责供应商的调查和实地勘察，评估供应商的生产能力

5、采购合约与订单的起草，签发以及管理

6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪

7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题

1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施

2、处理质量问题，以及退货方案的实施

3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系

4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议

5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系；供应链管理等建立良好的供应商关系

6、处理供应商的问讯，异议及要求

7、实施对新供应商的开发和扶植工程

9、配合财务在整体上用的付款策略

8份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时上有些影响。

8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因（如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等）之外，基本都能即使到位。

（1）采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

（2）与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

（3）在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

（1）材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

（2）在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

（1）对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

（2）库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

（3）对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。

相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

**vbse采购部经理工作总结篇八**

“企业的利益高于自己的一切利益”是我在工作中的座右铭；

这理念时刻提示着我坚持不懈努力工作。现将一年来，自身状况、工作状况总结汇报如下：

为了提升自己的思想素养和业务力气，我留意加强学习和熬炼。一年来，我主动参预公司组织的各项学习活动，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。工作中千方百计加强员工食堂管理和后勤选购工作，想方设法降低成本提高伙食质量，为公司的进展做出贡献。在工作中不断完善了自己，不断摸索食堂管理和后勤选购工新的方法和新的思路。

20xx年，我依据“职工食堂是职工在就业过程中的生活保障，在饮食安全卫生的前提下，为公司职工供应一个科学的.膳食方案，高质量的服务在公司的领导和监督下，服务好职工生活，服务好整体工作”的工作思路做好了食堂的管理工作。

（一）食堂变化

1、打造了卫生型食堂：制定了严格的卫生管理制度，建立了《员工食堂内部卫生责任区及保洁标准》使食堂内部卫生状况的彻底转变。

2、打造了节约型食堂：首先是严把进货关，节约成本。其次是通过宣布传达训练，有效的抑制了就餐员工的铺张问题。

3、打造了温和型食堂：坚持开展了每月为本月生日的员工过“集体生日”的活动，使员工感受到了公司的关怀和“家”的温和。

4、打造了安全型食堂：提高了员工伙食质量，时常变换菜品。坚持把好三道关即：严把进货关、严把品质关、严把安全关。

5、打造了养分型食堂：利用伙食费结余每周增加水果，改善增加主食品种，制定了每周主食食谱，是养分搭配更科学。

6、打造了竞争型食堂：为了使厨师能够全面的施展技艺，我们开展了名为“这一周我负责”的技能比拼活动，增加了厨师的责任心，使每位厨师的技能得到充分发挥，同时也让每位厨师都有竞争意识。

7、打造了民主型食堂：建立了《员工就餐看法本》，准时的了解员工的看法和建议，同时加强了食堂内部员工与就餐员工之间相互沟通的力气，促进了队伍的和谐民主。

（二）食堂的保障工作

通过不断加强流程管理，依照公司行政部关于食堂管理制度的执行落实，主要抓了一下以下环节：

1、狠抓进货环节：严把验收货物门，确保购进食品的质量保证，防止腐烂发霉等食品进入食品加工范围。

2、强化加工环节：食品加工范围指定专人负责，轮番值班，工作人员均统一着装，穿戴干净洁净的衣帽，使用厨具均进行过杀菌消毒，使用之后准时清理，垃圾准时处理，保证使用厨具干净卫生，使用环境干燥洁净。

3、加强设备维护保养：机器设备定时检查养护，设备特殊时立即修理，使之恢复正常，防止由于设备的疏忽导致食品变质等问题。

（三）食堂措施制定：

1、健全责任制度：落实责任到人，坚持每月例会制度，严格了内部库房的进出库制度，制定了严格的卫生管理制度，建立了《员工食堂内部卫生责任区及保洁标准》。严格了内部库房的进出库制度，库房专人管理，食品物品每月盘点，建立盘点台账。

2、落实培训措施：留意加强员工学习与培训，提高员工素养，通过对食品加工流程培训使食品制作更加科学、合理。

3、强化了安全措施：组织召开食品卫生安全工作会议，将食品安全深入到到落实到每个人的心坎。坚持每月例会制度，对食堂整体进行总结和对接下来的工作进行支配，解决当月发觉的问题。此外还加强了安全防范工作，重新更换了食堂防盗门，煤气房加装防护栏及防爆排风扇。

20xx年，为节约成本、提高质量，在反复考虑、认真对比的基础上，重新选用了两家食品供货商。同时还关心总经办完成了中秋赏月晚会的奖品食品的选购、会场食品的摆放以及服装道具租赁工作。近期还完成了冬季烤火煤的询价选购工作。

后勤工作影响我们职工的日常生活，也影响我们公司生产的正常运行。所以我高度重视后勤工作，主动做好自己的本职工作，时刻加强与公司领导和部门的沟通，准时反映各种问题，提出合理化建议，为后勤工作尽心尽力，保证公司生产生活的正常运行。如：签订了公司烟道、隔油池、化粪池、清洗清掏合同等。

历尽天花成此景，人间万事出艰辛。在今后的工作中，我将连续锤炼自己协作大局的力气、应对简洁局面的力气，在分管的食堂管理，后勤选购工作中为公司进展添砖加瓦！

**vbse采购部经理工作总结篇九**

2、决定合适的采购方式

3、分配、选择和维护潜在供应资源

4、负责供应商的调查和实地勘察，评估供应商的生产能力

5、采购合约与订单的起草，签发以及管理

6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪

7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题

1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施

2、处理质量问题，以及退货方案的实施

3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系

4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议

5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系；供应链管理等建立良好的供应商关系

6、处理供应商的问讯，异议及要求

7、实施对新供应商的开发和扶植工程

9、配合财务在整体上用的付款策略

8份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时上有些影响。

8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因（如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等）之外，基本都能即使到位。

（1）采购的.各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

（2）与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

（3）在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

（1）材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

（2）在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

（1）对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

（2）库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

（3）对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。

相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn