# 采购员年终工作总结(汇总5篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-07-13

*采购员年终工作总结一一、完成工作方面1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业...*

**采购员年终工作总结一**

一、完成工作方面

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，下一年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽努力按照我司的标准供应产品。

4、上一年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

二、采购工作的几点体会

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动按受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、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，采购员必须公正严明，最终为公司选择且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感觉，下一年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

三、采购工作上的小要求

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足

1、由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致出现了不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料，设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于\_\_\_\_市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

在接下来的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

**采购员年终工作总结二**

20\_\_\_\_年即将过去，新的一年即将开始，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。在董事长、总经理的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质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，从提供最佳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。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，20\_\_\_\_年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采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，我们采购部都积极配合!，一切以销售、生产为主，我们辅助。采购与销售、生产是密不可分的!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。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，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。在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“!感谢他们及时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，从而成功降低了库存成本。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

20\_\_\_\_年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向技术人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

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控制过程中应该不断出新招、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试探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。例如：集中化的采购，集中化的优势：

1、采购方能够通过集中需求，最大限度地增加与供应商谈判的砝码;

2、采购方可以在某一类产品获得特殊的优惠;

3、采购方能够在双方的合作中更有效;

4、更低的采购成本，改善了对成本的预算的控制;

5、管理成本降低。集中化的劣势：

6、集中订货的时间更长;

7、采购人员可能不理解各地经理的意图和产品的真实需求;

8、采购人员不是各个分部管理团队中的一员;

9、采购人员不了解当地市场和供应商;

10、有一些采购和管理成本重复发生。

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永远保持活力。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。因此供方管理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。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应该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现他们的错误而是帮助他们避免错误、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励，因此在下半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出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。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

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，20\_\_\_\_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差异，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服务对待客户，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!

**采购员年终工作总结三**

又一年过去了，时候老是在悄无声气中流逝。真的很感谢公司给我供给考验本身的机遇，更感谢公司长期以来对我的相信和莳植!

尽人皆知采购部是公司交易的后勤保险，是干系到公司全部销售长处的最紧张关键，所以我很感谢公司和带领对我的相信，将我放在如此紧张的岗亭上。在董事长的直接存眷和公司各位带领的关心赞成下，经过议定一年的采购工作，使我明白了很多道理，也积聚了一些过去历来异国的经验。明白到一个采购所具有的最根本本质便是要在具有精良的职业操行根本上，要保存对企业的虔诚;不带个人偏见，在思虑扫数身分的根本上，从供给最好代价的供给商处采购;坚定以诚信作为工作和行动的根本;遁藏一切大略风险贸易交易的供给商，以及其他与本身有买卖交往的东西;连续竭力进步本身在采购工作的功课流程上的知识;在交易中采取和坚定精良的贸易标准等。

在这里我想说作为一个采购，其实不像老例所想的那样仅仅是打个德律风，签个公约，发个货那样大略，这只是此中之一，也是最根本的。在带领的提醒下，20\_\_\_\_我及时调整盛情态和见解，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都自动互助!一切以销售为主，我们帮助。采购与销售是密不可分的!因为我们是一个集体，唱得是联合首歌，走得是联合条路，奔得是联合个目标!

在采购进程中我不但要思虑到代价身分，更要a最大限度的节省本钱，做到货比三家;还要明白供给链各个关键的操纵，明了采购在各个关键中的差别特点、效用及意义。只要能低落本钱，不论是哪个关键，我们都会当真探讨，参议方法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出策划策。是他的严厉要求，让我们不能不费尽心计心情去低落本钱，也是在他的贤明带领下，我发货时遵循小量屡次的原则，固然还要在不感化销售的前提下，尽大略富裕利用供给商的信贷期，包管公司资金周转。在发货方法上面，尽量以送货上门的方法从而低落公司的特别提货费用。在付款方面，间接性地低落本钱。在这里我还要对公司扫数人员说声：“感谢“!感谢他们及时将市场代价信息传达给我，让我与供给商会商时做到了心中稀有，从而告成低落了库存本钱。别的，每个月月底，因为销项税远宏大于进项税，为了低落公司不必要的税收，我都自动自动向客户催要增值税票。

20\_\_\_\_年是个进步的一年，在公司各个部分的互助和采购部的多方竭力下，我公司与供给商建立了特别精良的互助干系，有的已经直接向我公司发货，入手下手友爱贸易来往!在引进新品种方面，我们从多个方面连续汇集信息，及时和其他部雷同，并急剧备货。对付新进品种，采购部都会向交易人员供给新进品种目次表，以供他们参考进修。

几年来，我更加明白了总本钱优先原则，和伶俐应用各种采购技巧的紧张性。对与代价感化身分要有灵活的感触，并且能够及时的做好预警及防备办法，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须具有较强的雷同和谐本领和采购经验，我知道本身间隔一个优秀的采购另有最远的差距，因为采购经验是靠长期连续积聚经验和自我开导，到达谙练程度后才华把握的一种技巧，要做到这一点是特别坚苦的，不过，我会更加竭力的进修，连续地积聚充裕采购经验，跟上公司的成长的脚步!

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的比较其泉源可概括为决议计划层的策划理念策划思路的比较，连续立异的脑筋才华使企业永久保存活力。根据公司办理层的最新脑筋，公司新一代的供给商也应建立在真实的计谋伙伴干系上来，乃至比他们当本身公司的部分来对待。因为公司的本钱核心竞争力的表现最紧张的来自于公司扫数供给商的赞成力度，供给商对每家客户差别的政策特别赐与我司的竞争敌手的政策的好坏将直接感化到我司的本钱核心竞争力的凹凸。是以供方办理部必须思虑如何既能使供给商始终至终、一如既往的赐与我们最优政策，又能典范他们的内部办理，乃至救助他们典范而不是一味的究查如许那样的题目而酿成的一些小吃亏。那怕是真的必要究查的吃亏或大的吃亏，最好的处理结果应当经过议定两边友爱会商让供给商心甘甘心、心悦诚服接纳我方发起的补偿要求。

对付如今正在为我司做出贡献的合格供给商需多加鼓励，是以在上半年的工作中我部分将更好的为公司扫数供给商供给精良互助环境，使供给商能真正经心全意的为明景办事，抛弃两边的短时间长处，谋求互助长期的健康成长。同时我们盼望公司各个部分出新、出奇的想出连续下降本钱和进步效果的方法，并连续的斗胆实行，取其精粹、点窜弊端。将不大略、出缺点的好方案，变成可操纵、完好陷的好方案。

最终，感谢公司扫数带领和同事，我有本日的进步离不开大家的救助和赞成，是他们的协同和赞成使我告成。总之，20\_\_\_\_年我会以一颗戴德的心，连续进修，竭力工作。我要用扫数的豪情和伶俐创设差别，让奇迹富裕盼望和活力!我包管以发自内心的朴拙和体察入微办事对待客户，追求完满，创设杰出!和大家一路齐心合力，从头的入手下手入手下手，迈向告成!

**采购员年终工作总结四**

一、\_\_年年度营运绩效分析：

\_\_年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到\_\_年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从\_\_年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润\_\_万元。通过对\_\_年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励;大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自\_\_年9月份开始，得到明显改善;梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

\_\_年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在\_\_年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于\_\_年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在\_\_年3月或者4月开业。

虽然\_\_年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信\_\_年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

\_\_年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

\_\_年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(\_\_年销售\_\_万，较\_\_年\_\_万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较\_\_年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

\_\_年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在\_\_年的工作计划中，提出改善意见。

四、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

\_\_年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

\_\_年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

五、行政监察管理部门

\_\_年六月份，自行政部经营\_\_过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在\_\_年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

六、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

七、各个门店工作总结

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为\_\_年的定位较高，使得学学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

\_\_年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从\_\_年的30%提高到\_\_年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由\_\_年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以\_\_年会员积分支出反而比\_\_年降低了很多。(\_\_年会员积分奖励是4%左右的商品，\_\_年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西)

在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张dm海报的方式进行了改变，对学子家园单独出了几期dm海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。

及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低营运成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

\_\_年度，将原先的会员卡变更为vip积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是\_\_年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店\_\_年必须取得突破的一项工作内容吧。。

虽然梧慈店关店之后，永丰超市及\_\_年计划开业的佰胜超市会对蟠凤店的商圈形成一定的影响，但在创新方面如果能够给顾客新的感受，在服务上能够超人一等，预计对\_\_年蟠凤店的销售影响不会太大。

**采购员年终工作总结五**

20\_\_\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，今年各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下总结汇报：

一、通过日常工作积累我对工作岗位的认识

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。

我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以货比三家为前提、以质量把控为原则，做好每一笔采购，做到物有所值，物有所用。严格按采购计划采购，做到及时、适用，合理降低物资积压和采购成本。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报账及时。

二、明确岗位职能，认真做好采购工作

在“明确目标，勇于负责，主动配合，公司满意”的观念下，积极的落实采购工作要点和月度采购计划制定工作。在部门领导和同事的积极配合下，共计完成临时采购102份，完成七月、八月、九月、十月度采购计划内所有采购项目，共计费用120余万元，采购项目涉及办公用品、工索具、码头辅助设施、厨房用品和常用物资等。完成公务车维修保养付款工作8次，产生费用2、2万元。以上工作执行情况良好，并较圆满的完成采购任务，随着物资仓库的建立，在10月初开始办理入库手续。

完成办理合同文件20余件，共起草9项购置合同，合同涉及金额达60万元，参与采购物资验收工作12起，并完成已落实合同档案移交工作。

三、根据公司需求，挑选优秀供应商

选择供应商是采购工作中非常重要的一个环节，直接关系到所采购产品的质量、价格、服务等方面，所以选择一个优秀的供应商对于我的工作来说非常重要。

我通过以下途径来选择：

1、公开征求的方式。以公开招标的方式来寻找供应商，使符合资格的供应商有参与投标的机会。不过通常比较少用此种方式，因为这是被动地寻找供应商，换言之，若最适合的供应商不主动来投标，恐怕就会失去公开征求的意义。

2、通过同行业介绍。所谓“同行是冤家”是指业务人员之间，因为彼此间争夺客户，尔虞我诈;反之，同行的采购人员倒是“亲家”，因为彼此可以联合采购或互通有无。

3、市场寻找。完成200余起采购询价和市场摸底工作，来往传真、邮件200余份，走访供应商20家，其中有生意来往16家。经过挑选，建立长期合作单位供应商5家，其中工索具生产商3家，日常物资供应商2家。

四、积极适应和遵守公司制度，进一步加强工作责任感

今年以来，公司的各项规章制度得到进一步完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找