## MADANAPALLE INSTITUTE OF TECHNOLOGY & SCIENCE

**(UGC - AUTONOMOUS)** 

# Report on ALUMNI GUEST LECTURE SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT 20 February 2019 Organized by MITS School of Business & MITSAWA



Submitted by: Dr. Mohammed Mujahed Ali, Assoc. Professor & Alumni Coordinator, MITS School of Business

## **RESOURCE PERSON PROFILE:**

Kiran Kumar G.P. Area Sales Manager, Tatatele Service Limited, Tirupati has done MBA from Madanapalle Institute of Technology & Science (2007-2009). He is working in Tatatele service Limited since August 2013 previously he worked for Bharti Airtel Limited as a Prepaid Manager, Samsung India Electronics private limited as a Regional Sales Officer and in Idea Cellular Service Ltd as a Territory Executive. He is a result oriented sales and marketing professional with nearly 11 years of distinguished performance, possess expertise in working in multicultural environments with the distinction of understanding & exploring new markets for businesses growth. Extensive background in complex and challenging environments with proven ability to represent the company with team members to clients and strategic vendor partners. Expertise in tapping prospects, analysing their requirements and negotiating commercially for orders. Proven records of upgrading service backup since inception and ensuring prompt services to valued client of the organization. Demonstrated success in building and maintaining relationships with key corporate decision makers, establishing large volume and high profit accounts with excellent levels of retention and loyalty. Adept in conceptualizing & executing strategies to achieve desired target as well as monitor competitor activities to retain market share. An effective communicator with excellent interpersonal and presentation skills. Recognized for decisive leadership and proven ability to face challenges head-on and execute sound decisions.

## Awards and Achievements:

- Received Best Tm Award in Quarter VI
- Received Rank I in zone for the Month of Feb, Mar'12
- Received on spot awards April2018
- Won all India Sales Officer Award FY 2010-2011 (Samsung).
- Received Star Trek Award for Quarter– II in the entire south zone (Samsung)
- Received Star of Zone Award in moths of Feb

## INAGURATION OF GUEST LECTURE:

The dignitaries in the Inauguration of Guest Lecture were Dr. K.T. Vigneshwara Rao, Head, MITS School of Business, Mr. Kiran Kumar G.P. ASM, Tatatele Service Limited Tirupathi, Dr. P. Ramesh Reddy, Alumni Relation Officer, MITSAWA & Asst. Professor, Department of Mathematics and Dr. Mohammed Mujahed Ali, Assoc. Professor and Alumni Coordinator, MITs School of Business.

The lecture was started with opening remarks by Dr. K.T. Vigneshwara Rao, who thanked Management for this great initiation of creating an opportunity to invite the Alumni members of the institute and enabling them to interact with the students and enlightening them with the current developments in the corporate world. Dr. P. Ramesh Reddy has shown pleasure and promised to conduct many more lectures in future for the benefit of the students. Dr. Mohammed Mujahed Ali has introduced about the speaker and invited him to share his valuable experiences for the students of MBA II-II semester. The number of students participated in the lecture were around 120.

# MADANAPALLE INSTITUTE OF TECHNOLOGY & SCIENCE

(UGC - AUTONOMOUS)

## **ABOUT LECTURE:**

Sales or marketing management is concerned with the chalking out of a definite programme, after careful analysis and forecasting of the market situations and the ultimate execution of these plans to achieve the objectives of the organization. Further their sales plans to a greater extent rest upon the requirements and motives of the consumers in the market aimed at.

In today's current Business scenario sales can be seen as a measure of how well your business is or isn't doing. Many Businesses today uses sales as a benchmark for business success. "Sales in business, at the end of the day are one of the key benchmarks for business success. Speaker has stressed that these are the questions which company expects from their employees are you generating leads? Are you making sales? And what's next?

Thus, business students should equip with all skills required and be ready to face the real challenges of corporate world.

## **PAPER CLIPS**



కురబంతోల ఫిబ్రవరి 20 (ద్రథ మ్యాస్) మండలంలోని అంగళ్ళు వద్ద గల మిట్స్ ఇంజ నీరంగ్ కళాశాలలో మిట్స్ స్కూర్ ఆఫ్ రిజిమ్ వారు ఎందవి విద్యారులకు సీల్స్ అండ్ డిట్టి, బ్యూసర్ మేనేజీమెంట్ అను అంశంపు గెక్క్ లెట్లిను బుదవారం పర్వహించారు. ఈ రెట్టేను బడవారు పర్వహించారు. ఈ ఇర్యజ్రమారికి రీగోల్స్ వర్స్ హేం తిరువతిలోని కాజా లేది వర్వనిస్ ఎరియా కేర్పు వేసుద్ జిపి కేరణ్ బమార్ పాల్గొన్నారు. ఈ సంద ర్భంగా ఆయన మాట్లాయుతూ ఎందిఎ పెద్దా ర్యంగు మేదేజీమెంట్ ప్రార్ట్స్లను పెంచబోవాలని అన్నారు. పైతి రంగంలోను మేదేజీమెంట్ ఏద్యారులను ఉద్యోగ అవకాశాలు ఉన్నాయని అన్నారు. మాన్ని టింగ్ రంగంలో ఒక ప్రార్మే మెదిమాగవారులను ఏపెరంగా ఉపయోగ

ರಿಕ್ಷಕ್ಕೆ Thu. 21 fabruary 2016 https://epaper.ahabba

పడుతుందనే విష యాని ముందగానే మనం విభ మండిగానే మనం వివరం రావి అన్నారు. సీర్స్ అండ్ మార్కెటింగ్ రంగంలో కమ్మూ నీమేన్ రాలా అవస రమని అన్నారు. మేడేమంటే విద్యా రైకి మార్కెటింగ్ స్మిల్స్ మూ లు అనాను. ఈ కారంకోవం ్టర్ మార్కరుగా న్యార్స్ లం అన్నారు. ఈ కార్యక్ లో కళాశాల ద్రివ్విపర్ దా సి. యువరాజ్ మాట్లా దు కరణ్ కుమార్ షార్వపు విద్యార్థ అని అయన విలువైన విష



యాలు విద్యార్థులకు వివరం బారవి అన్నారు. ఈ కార్యక్రములో కళాశాం ద్రివ్సిసార్ డాక్టర్ వి. యజవరాజ్, విధాగారిపతి

వ్యాప్ ఎగ్బేళ్లర లెక్క్ అబ్బామని లో ఆర్థినేటర్ బ్యాప్ రమమరెడ్డి. మంజాపార్ ఆర్ పాల్గొన్నారు

మిట్స్ నందు మిట్ **ವದುವುತು**ನ್ನ విద్యార్థులకు సేల్స్ అంద్ డిస్టిబూషన్ మేనేజ్మేంట్



దీర్ఘియాషన్ మేనేజ్ పెంటి అంశంపై గెస్ట్ లెక్కర్న్ నిర్వహించారు. ఈ కార్యక్రమానికి రిసోల్స్ పర్సన్గా జి.పి.కిరణ్టుమార్, ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్, టాటా టెలి సర్వీనెస్, తిరుపతి మరియు కళాశాల పూర్వ విద్యార్థి పాల్గొన్నారు. ఈ సందర్భంగా అయన మాట్లాడుతూ ఎంబీఏ ఏద్పార్యలు మేనేజిమెంట్ న్మిల్స్న్ను పెంచుకోవాలని అన్నారు. ప్రతి రంగంలోనూ మేనేజిమెంట్ విద్యార్థులకు ఉద్యోగ అవకాశాలు ఉన్నాయని ఆయన అన్నారు. మాల్మెటింగ్ రంగంలో ఒక ప్రొడక్టెసు ఉన్నాయని ఆయన అన్నారు. మార్కెటింగ్ రంగంలో ఒక ప్రొడక్టేను వినియోగదారుదుకు ఏ విధంగా అది ఉవయోగపడుతుందనే విష యాన్ని ముందుగానే మనం వివరించాలన్నారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల థిన్నిపాల్ ముందుగానే మనం వివరించాలన్నారు. యిందుగాన మనర మందలాలన్నారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల ప్రగృహల రాశ్రర్ ని. యువరాజ్ మాట్లారుకూ కిరణ్ కమార్ కళాశాల పూర్వ విద్యార్థి అని, ఈన విద్యావ్రన సమయాన్ని తమ కళాశాల విద్యార్థులకో విద్యావ్ర సంచారని అందించినందుకు కృత్యతలు తెలిపారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల బ్రిన్సిపాల్ దాశ్రర్ నీ. యువరాజ్, విభాగాదిపతి దాశ్రర్ విగ్నేశ్వర్రావు, అల్యామిని కోతర్లినేషన్ దాశ్రర్ రమేషరెడ్డి పాల్గొన్నారు.

# మేనేజ్మెంట్ రంగంలో కమ్యూనికేషన్ స్కిల్స్ ముఖ్యం **కురబలకోట, స్వాస్ట్రిటుడే:** మేనేజ్మెంట్

కమ్యూనికేషన్ స్కిల్స్ (తిరుపతి) సేల్స్ కిరణ్ కు మేనేజర్ మనజం మార్ పేర్కొన్నారు. మిట్స్ స్కూల్ ఆఫ్ బీజినెస్ ఆధ్వర్యంలో విద్యార్థులకు రం ఆతిథి బుధవారం ఉపన్యాస కార్యక్రమం సాచారు, సేల్స్ బుదవారం



ముఖ్యమని టాటా టెలీ నర్వీసెస్

కేరణ్కుమార్

అండ్ డిబ్జియ్యాషన్ అ జేకుమార్ ముఖ్య ఆశ ಎಳ್ಳು ಜರಿಗಿನ ಕ್ರಾಕ್ಷ್ಮ್ಯಾನಿಕಿ ಕೆರ జేకుమార్ ముఖ్య అరిధిగా హాజరయ్యారు. ఈ సంద రృంగా అయన మాట్లాడుతూ.. కం పెనీ ఉత్పత్తులు ఎక్కు మా విశ్రయాలు జరగాలంటే మార్కెటింగ్ రంగం అభ్యర్థు లపై ఆధారపడి ఉంటుండన్నారు. మినియోగదారునికి కావా ల్లిన వస్తువుల ఉపయోగాలను ముందుగా వారికి తెలిం జేయాలన్నారు. వినియోగదారుడు సంతృప్తి కెందితేనే కొనుగోలు చేయగలదని అభిప్రాయపద్వారు. ఈ స్కిల్స్ పెంచుకోవాలంటే విద్యార్థి దశనుంచే దృష్టి సారించాల న్నారు. ప్రాజెక్కల రూపకల్సనపై దృష్టిపెడితే విద్యార్థలో శ్రీ,ల్స్ వాటంతటనే ఆఫీపృద్ధి చెందుతాయన్నారు. కార్యక్ర మంలో డ్రిస్మెసల్ డ్యార్ యువరాజ్, విభాగాధిపతి డ్యార్ విగ్భేశ్వరరావు, సమన్వయకర్తలు రమేష్థికెడ్డి, ముజాహిద్ తి తదితరులు పాల్గొన్నారు

Date: 21/02/2019 EditionName: ANDHRA PRADE (CHITTOOR, THAMBALLAPALLE) PageNo: Page 01

## 'మేనేజ్మెంట్ కేలీర్లో రాణించాలంటే స్కిల్స్ ఉండాలి'

'మెనేజ్ముంద్ కేలీరీలో రాణించాలంటే స్కెల్స్ ఉండాలి' కురబలకోట, ఫిబ్రవరి 20: బ్రస్తుత జాబ్ మార్కెటిలో రాణించాలంటే డిగ్రీ పట్టాలు, పరిబ్వానంతో పాటు మేనేజ్ముంటే స్కిల్స్ తప్పనిసరి అని తిరుపతి ఏరియా టాటా టెకి సర్వీసెన్ ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్ జీవీ కరట్ పేర్కాన్నారు. మదనపల్లె సమీపంలోని మిట్స్ ఇంజనీరింగ్ కళాళాలలో సేల్స్ అండ్ డిగ్రీట్న్స్మాస్ స్ట్ మేనేజ్ముంటిస్టై బుదవారం అవగాహన కార్యక్రమం జరిగింది. ఆయన మాట్రాడుతూ ఏంటీఏ విద్యార్వలు మేనేజ్ముంటే స్కిల్స్ ఫెంచుకోవాలన్నారు. వీరికి ఉగ్యోగాలు లేని రంగమంటూ లేదన్నారు. సేల్స్ రంగంలో కమ్యూనికేషన్ స్కెల్స్ కీలకమన్నారు. ప్రతిత ఉండీ స్కిల్స్ లేకపోతే రాణించడం కష్టమవుతుం దన్నారు. మార్కెటింగ్ మార్చులకు అమగుణంగా మలచుకోవాలన్నారు. నేర్పుకో డానికి ఎప్పుడూ సిద్ధంగా ఉండాలన్నారు. కాలానుగుణంగా ఎదురయ్యే సవా శ్రమ సమర్ధతతో ఎదుర్భోవాలన్నారు. నలుగురితో కలిసి పనివేయడం నేర్చుకో వాలన్నారు. కార్యక్రమంలో ట్రిన్సిపాల్ యువతరాజ్ తదితరులు పాల్గొన్నారు.

# 'మేనేజ్మెంట్ కేరీర్లో రాణించాలంటే స్కిల్స్ ఉండాలి'

కురబలకోట, ఫిబ్రవరి 20: ద్రస్తుత జాబ్ మార్కెట్లో రాణించాలంటే డిగ్రీ పట్టాలు, పరిజ్వానంతో పాటు మేనేజిమెంట్ స్కిల్స్ తప్పనిసరి అని తిరుపతి ఏరియా టాటా టెకి సర్వీసెస్ ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్ జీపీ కిరణ్ పేర్కాన్నారు. మదనపల్లె సమీపంలోని మిట్స్ ఇంజనీరింగ్ కళాశాలలో సేల్స్ ఆండ్ డిస్టిబ్యూ మదనవల్ల సముపలించి మక్కు ఇంజనిందిగి కళాలలో సల్ప ఆరిడి డ్యుట్యూ షన్ మేసేజేమెంటిపై బుధవారం అవగాహన కార్యక్రమం జరిగింది. ఆయన మాట్లాడుతూ ఏంటీఏ విద్యార్థులు మేసేజేమెంట్ స్కిల్స్ పెంచుకోవాలన్నారు. వీరికి ఉగ్యోగాలు లేని రంగమంటూ లేదన్నారు. సేల్స్ రంగంలో కమ్యూనికేషన్ స్కిల్స్ కీలకమన్నారు. ప్రతిభ ఉండీ స్కిల్స్ లేకపోతే రాణించడం కష్టమవుతుం దన్నారు. మార్కెటింగ్ మార్చులకు అనుగుణంగా మలచుకోవాలన్నారు. నేర్చుకో మార్కెటి స్వేషన్ ప్రేకంగా ఉండాటలన్నారు. నాయాపురుణంగా ఎరుగలోనే సమా డానికి ఎప్పుడూ సిద్ధంగా ఉండాలన్నారు. కాలానుగుణంగా ఎదురయ్యే సవా క్లను సమర్థతతో ఎదుర్కోవాలన్నారు. నలుగురితో కలిసి పనివేయడం నేర్చుకో వాలన్నారు. కార్యక్రమంలో స్టిన్సిపాల్ యువతరాజ్ తదితరులు పాల్గొన్నారు.

# మిట్స్ల్ గెస్ట్ల్ లెక్టర్

ప్రజాశక్తి-మదనపల్లె అర్దన్: మీట్స్ ఇంజినీరింగ్ కళాశాల నందు మిట్స్ స్కూల్ ఆఫ్ బిజినెస్ వారు ఎంబీఏ చదువుతున్న విద్యార్థులకు సేల్స్ అండ్ డిస్టిబూషన్ మేనేజ్మమెంట్ అంశంపై గెస్ట్ లెక్చర్ నిర్వహించారు. ఈ కార్యక్రమానికి రిసోర్స్ వర్సన్గా జిప్ కిరణ్కుమార్ టాటా టెలి సర్వీసెస్ తిరుపతి ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్ పాల్గొన్నారు. ఆయన మాట్లాడుతూ ఎంబిఏ విద్యార్థులు మేనేజ్మెంట్ స్కిల్స్ ను పెంచుకోవాలని సూచించారు. సేల్స్ అండ్ మార్కెటింగ్ రంగంలో మార్కెటింగ్ స్కిల్స్ మూలం Cars అన్నారు. కళాశాల ట్రిన్సిపల్ డాక్టర్ సి.యువరాజ్, విభాగాధిపతి డాక్టర్ విగ్నేశ్వర్రావు, అల్యూమిని కోఆర్డినేషన్ డాక్టర్ రమేష్రెడ్డి, కో-ఆర్డినేటర్ ముజాహిద్ అలీ పాల్గొన్నారు.

కళాశాల నందు మిట్స్ న్యూల్ అప్ బిజినెస్ చారు ద్వార్భలకు సేల్స్ అంద్ బ్రిబ్రాషన్ మేనేజ్మమెంట్



అంశంపై గెస్ట్రెక్కర్నమ నిర్వహించారు. ఈ కార్యక్రమానికి రిపోర్స్వర్సన్గా జి.వి.కిరణ్టకుమార్, ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్, టాటా టెలి సర్వీనెస్. తిరుపతి జి.పి.8008సమార, ఎరయా నల్లి మనజరి, బాలా బెలి సర్వనిసి, తిరిపతి మరియు కళాశాల పూర్వ విద్యార్థి పాల్గొన్నారు. ఈ సందర్భంగా ఆయన మాట్లాడుకా ఎంటివి విద్యార్థులు మేనేజీమెంటే న్యిల్చేను పెంచుకోవాలని అన్నారు. స్రెకి రంగంలోనూ మేనేజీమెంటే విద్యార్థులకు ఉద్యోగ అవకాశాలు ఉన్నాయని ఆయన అన్నారు. మార్కెటింగ్ రంగంలో ఒక ప్రొడక్టేను వినియోగదారురుకు ఏ విధంగా అది ఉపయోగపడుతుందనే విష యాన్ని వినియోగదారుదుకు ఏ విధంగా అది ఉపయోగపురుతుందనే విష యార్ని ముందుగానే మనం వినరించాలన్నారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల (ఖిన్సిపాల్ దాక్టర్ సి. యువరాజ్ మాట్లదుకూ కిరణ్ కుమార్ కళాశాల ఫ్రాన్స్ విద్యార్థి అని, తన విలువైన సమయాన్ని తమ కళాశాల విద్యార్థులతో విలువైన సందారని అందించినందుకు కృత్యతలు తెలిపారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల (ఖిన్సిపాల్ దాక్టర్ సి. యువరాజ్, విభాగాదిపతి దాక్టర్ విగ్నేశ్వర్ండు, అల్యూమిని కోత్వనేషన్ దాక్టర్ రమేషరెడ్డి పాల్గొన్నారు.