

**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 April 2018
- 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 months 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.

**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**



**మేనేజ్మెంట్ రంగంలో  
కమ్యూనికేషన్ స్కీల్స్ ముఖ్యం**

కురలకోట, మ్యానీటల్: మేనేజ్మెంట్ రంగంలో కమ్యూనికేషన్ స్కీల్స్ ముఖ్యమని టాటా టెలి సర్వీసెస్ (తిరువతి) సేల్స్ మేనేజర్ కిరణ్ కుమార్ పేర్కొన్నారు.



కార్యక్రమంలో మాట్లాడుతున్న కిరణ్ కుమార్

అంశంపై గెస్ట్ లెక్చర్ ను నిర్వహించారు. ఈ కార్యక్రమానికి రిసోర్స్ పర్సన్ గా ఐ.టి.కిరణ్ కుమార్, ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్, టాటా టెలి సర్వీసెస్, తిరువతి మరియు కళాశాల ఫార్మ్ విద్యార్థి పాల్గొన్నారు. ఈ సందర్భంగా ఆయన మాట్లాడుతూ ఎంబీఏ విద్యార్థులు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ ను పెంచుకోవాలని అన్నారు. ప్రతి రంగంలోనూ మేనేజ్మెంట్ విద్యార్థులకు ఉద్యోగ అవకాశాలు ఉన్నాయని ఆయన అన్నారు. మార్కెటింగ్ రంగంలో ఒక ప్రాజెక్టును వినియోగదారుకు ఏ విధంగా అంది ఉపయోగపడుతుందనే విష యాన్ని ముందుగానే మనం వివరించాలన్నారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల ప్రిన్సిపాల్ డాక్టర్ సి.యువరాజ్ మాట్లాడుతూ కిరణ్ కుమార్ కళాశాల ఫార్మ్ విద్యార్థి అని, తన విలువైన సమయాన్ని తమ కళాశాల విద్యార్థులతో విలువైన సందర్శన అందించినందుకు కృతజ్ఞతలు తెలిపారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల ప్రిన్సిపాల్ డాక్టర్ సి.యువరాజ్, విభాగాధిపతి డాక్టర్ విగ్నేశ్వరరావు, అల్యూమిని కోఆర్డినేషన్ డాక్టర్ రమేష్ రెడ్డి పాల్గొన్నారు.

Date : 21/02/2019 EditorName : ANDHRA PRADESH (CHITTOOR, THAMBALLAPALE ) PageNo : Page 01

**ఎంబీఏ విద్యార్థులు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ పెంచుకోవాలి..**

కురలకోట, ఫిబ్రవరి 20: ప్రస్తుత జాబ్ మార్కెట్లో రాజీనామా అంటే డిగ్రీ వల్లూ, పరిజ్ఞానంతో పాటు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ తప్పనిసరి అని తిరువతి ఏరియా టాటా టెలి సర్వీసెస్ ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్ జీపీ కిరణ్ పేర్కొన్నారు. మదనపల్లె సమీపంలోని మిట్స్ ఇంజనీరింగ్ కళాశాలలో సేల్స్ అండ్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మేనేజ్మెంట్పై బుధవారం అమావాస కార్యక్రమం జరిగింది. ఆయన మాట్లాడుతూ ఎంబీఏ విద్యార్థులు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ పెంచుకోవాలన్నారు. వీరికి ఉద్యోగాలు లేని రంగమంటూ లేదన్నారు. సేల్స్ రంగంలో కమ్యూనికేషన్ స్కీల్స్ కీలకమన్నారు. ప్రతిభ ఉండే స్కీల్స్ లేకపోతే రాజీనామా తప్పదు అన్నారు. మార్కెటింగ్ మాధ్యమాల అనుగుణంగా మలచుకోవాలన్నారు. నేర్చుకో దానికి ఎప్పుడూ సిద్ధంగా ఉండాలన్నారు. కాలానుగుణంగా ఎదురయ్యే సూక్ష్మ సమర్థతతో ఎదుర్కోవాలన్నారు. నలుగురితో తలసి పనిచేయడం నేర్చుకో వాలన్నారు. కార్యక్రమంలో ప్రిన్సిపాల్ యువరాజ్ తదితరులు పాల్గొన్నారు.



చదువులో ముగ్ధులను కిరణ్ కుమార్ డాక్టర్ విగ్నేశ్వర రావు, అల్యూమిని కో ఆర్డినేషన్ డాక్టర్ రమేష్ రెడ్డి, మిథాగాధిపతి డాక్టర్ సి.యువరాజ్, విభాగాధిపతి

The: 21 February 2019  
http://paper.praprasam.com/3692789

**సేల్స్ అండ్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మేనేజ్మెంట్పై గెస్ట్ లెక్చర్**

విశాలాంధ్ర- కురలకోట : మిట్స్ ఇంజనీరింగ్ కళాశాల నందు మిట్స్ సూల్స్ అండ్ డిజిటల్ వారు ఎంబీఏ చదువుతున్న విద్యార్థులకు సేల్స్ అండ్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మేనేజ్మెంట్ అంశంపై గెస్ట్ లెక్చర్ ను నిర్వహించారు. ఈ కార్యక్రమానికి రిసోర్స్ పర్సన్ గా ఐ.టి.కిరణ్ కుమార్, ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్, టాటా టెలి సర్వీసెస్, తిరువతి మరియు కళాశాల ఫార్మ్ విద్యార్థి పాల్గొన్నారు. ఈ సందర్భంగా ఆయన మాట్లాడుతూ ఎంబీఏ విద్యార్థులు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ ను పెంచుకోవాలని అన్నారు. ప్రతి రంగంలోనూ మేనేజ్మెంట్ విద్యార్థులకు ఉద్యోగ అవకాశాలు ఉన్నాయని ఆయన అన్నారు. మార్కెటింగ్ రంగంలో ఒక ప్రాజెక్టును వినియోగదారుకు ఏ విధంగా అంది ఉపయోగపడుతుందనే విష యాన్ని ముందుగానే మనం వివరించాలన్నారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల ప్రిన్సిపాల్ డాక్టర్ సి.యువరాజ్ మాట్లాడుతూ కిరణ్ కుమార్ కళాశాల ఫార్మ్ విద్యార్థి అని, తన విలువైన సమయాన్ని తమ కళాశాల విద్యార్థులతో విలువైన సందర్శన అందించినందుకు కృతజ్ఞతలు తెలిపారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల ప్రిన్సిపాల్ డాక్టర్ సి.యువరాజ్, విభాగాధిపతి డాక్టర్ విగ్నేశ్వరరావు, అల్యూమిని కోఆర్డినేషన్ డాక్టర్ రమేష్ రెడ్డి పాల్గొన్నారు.



**'మేనేజ్మెంట్ కేరీర్లో రాజీనామా అంటే స్కీల్స్ ఉండాలి'**

కురలకోట, ఫిబ్రవరి 20: ప్రస్తుత జాబ్ మార్కెట్లో రాజీనామా అంటే డిగ్రీ వల్లూ, పరిజ్ఞానంతో పాటు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ తప్పనిసరి అని తిరువతి ఏరియా టాటా టెలి సర్వీసెస్ ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్ జీపీ కిరణ్ పేర్కొన్నారు. మదనపల్లె సమీపంలోని మిట్స్ ఇంజనీరింగ్ కళాశాలలో సేల్స్ అండ్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మేనేజ్మెంట్పై బుధవారం అమావాస కార్యక్రమం జరిగింది. ఆయన మాట్లాడుతూ ఎంబీఏ విద్యార్థులు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ పెంచుకోవాలన్నారు. వీరికి ఉద్యోగాలు లేని రంగమంటూ లేదన్నారు. సేల్స్ రంగంలో కమ్యూనికేషన్ స్కీల్స్ కీలకమన్నారు. ప్రతిభ ఉండే స్కీల్స్ లేకపోతే రాజీనామా తప్పదు అన్నారు. మార్కెటింగ్ మాధ్యమాల అనుగుణంగా మలచుకోవాలన్నారు. నేర్చుకో దానికి ఎప్పుడూ సిద్ధంగా ఉండాలన్నారు. కాలానుగుణంగా ఎదురయ్యే సూక్ష్మ సమర్థతతో ఎదుర్కోవాలన్నారు. నలుగురితో తలసి పనిచేయడం నేర్చుకో వాలన్నారు. కార్యక్రమంలో ప్రిన్సిపాల్ యువరాజ్ తదితరులు పాల్గొన్నారు.

**'మేనేజ్మెంట్ కేరీర్లో రాజీనామా అంటే స్కీల్స్ ఉండాలి'**

కురలకోట, ఫిబ్రవరి 20: ప్రస్తుత జాబ్ మార్కెట్లో రాజీనామా అంటే డిగ్రీ వల్లూ, పరిజ్ఞానంతో పాటు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ తప్పనిసరి అని తిరువతి ఏరియా టాటా టెలి సర్వీసెస్ ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్ జీపీ కిరణ్ పేర్కొన్నారు. మదనపల్లె సమీపంలోని మిట్స్ ఇంజనీరింగ్ కళాశాలలో సేల్స్ అండ్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మేనేజ్మెంట్పై బుధవారం అమావాస కార్యక్రమం జరిగింది. ఆయన మాట్లాడుతూ ఎంబీఏ విద్యార్థులు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ పెంచుకోవాలన్నారు. వీరికి ఉద్యోగాలు లేని రంగమంటూ లేదన్నారు. సేల్స్ రంగంలో కమ్యూనికేషన్ స్కీల్స్ కీలకమన్నారు. ప్రతిభ ఉండే స్కీల్స్ లేకపోతే రాజీనామా తప్పదు అన్నారు. మార్కెటింగ్ మాధ్యమాల అనుగుణంగా మలచుకోవాలన్నారు. నేర్చుకో దానికి ఎప్పుడూ సిద్ధంగా ఉండాలన్నారు. కాలానుగుణంగా ఎదురయ్యే సూక్ష్మ సమర్థతతో ఎదుర్కోవాలన్నారు. నలుగురితో తలసి పనిచేయడం నేర్చుకో వాలన్నారు. కార్యక్రమంలో ప్రిన్సిపాల్ యువరాజ్ తదితరులు పాల్గొన్నారు.

**మిట్స్ లో గెస్ట్ లెక్చర్**

ప్రజాశక్తి-మదనపల్లె అర్బన్: మిట్స్ ఇంజనీరింగ్ కళాశాల నందు మిట్స్ సూల్స్ అండ్ డిజిటల్ వారు ఎంబీఏ చదువుతున్న విద్యార్థులకు సేల్స్ అండ్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మేనేజ్మెంట్ అంశంపై గెస్ట్ లెక్చర్ ను నిర్వహించారు. ఈ కార్యక్రమానికి రిసోర్స్ పర్సన్ గా ఐ.టి.కిరణ్ కుమార్, ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్, టాటా టెలి సర్వీసెస్, తిరువతి మరియు కళాశాల ఫార్మ్ విద్యార్థి పాల్గొన్నారు. ఈ సందర్భంగా ఆయన మాట్లాడుతూ ఎంబీఏ విద్యార్థులు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ ను పెంచుకోవాలని సూచించారు. సేల్స్ అండ్ మార్కెటింగ్ రంగంలో మార్కెటింగ్ స్కీల్స్ మూలం అని అన్నారు. కళాశాల ప్రిన్సిపాల్ డాక్టర్ సి.యువరాజ్, విభాగాధిపతి డాక్టర్ విగ్నేశ్వరరావు, అల్యూమిని కోఆర్డినేషన్ డాక్టర్ రమేష్ రెడ్డి, కో-ఆర్డినేటర్ ముజాహిద్ అలీ పాల్గొన్నారు.

**సేల్స్ అండ్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మేనేజ్మెంట్పై గెస్ట్ లెక్చర్**

విశాలాంధ్ర- కురలకోట : మిట్స్ ఇంజనీరింగ్ కళాశాల నందు మిట్స్ సూల్స్ అండ్ డిజిటల్ వారు ఎంబీఏ చదువుతున్న విద్యార్థులకు సేల్స్ అండ్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మేనేజ్మెంట్ అంశంపై గెస్ట్ లెక్చర్ ను నిర్వహించారు. ఈ కార్యక్రమానికి రిసోర్స్ పర్సన్ గా ఐ.టి.కిరణ్ కుమార్, ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్, టాటా టెలి సర్వీసెస్, తిరువతి మరియు కళాశాల ఫార్మ్ విద్యార్థి పాల్గొన్నారు. ఈ సందర్భంగా ఆయన మాట్లాడుతూ ఎంబీఏ విద్యార్థులు మేనేజ్మెంట్ స్కీల్స్ ను పెంచుకోవాలని అన్నారు. ప్రతి రంగంలోనూ మేనేజ్మెంట్ విద్యార్థులకు ఉద్యోగ అవకాశాలు ఉన్నాయని ఆయన అన్నారు. మార్కెటింగ్ రంగంలో ఒక ప్రాజెక్టును వినియోగదారుకు ఏ విధంగా అంది ఉపయోగపడుతుందనే విష యాన్ని ముందుగానే మనం వివరించాలన్నారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల ప్రిన్సిపాల్ డాక్టర్ సి.యువరాజ్ మాట్లాడుతూ కిరణ్ కుమార్ కళాశాల ఫార్మ్ విద్యార్థి అని, తన విలువైన సమయాన్ని తమ కళాశాల విద్యార్థులతో విలువైన సందర్శన అందించినందుకు కృతజ్ఞతలు తెలిపారు. ఈ కార్యక్రమంలో కళాశాల ప్రిన్సిపాల్ డాక్టర్ సి.యువరాజ్, విభాగాధిపతి డాక్టర్ విగ్నేశ్వరరావు, అల్యూమిని కోఆర్డినేషన్ డాక్టర్ రమేష్ రెడ్డి పాల్గొన్నారు.

