

AKARAPARTI BHAVANARAYANA COLLEGE (AUTONOMOUS)

(Sponsored by S.K.P.V.V. Hindu High Schools' Committee)

Kothapeta, Vijayawada-1

A College with Potential for Excellence(CPE)

ISO:9001-2015

NAAC“A++” Grade in Cycle4

**DEPARTMENT OF BUSINESS
ADMINISTRATION
(MBA)**



**INNOVATIVE PRACTICE
“MEET THE CEO”**

12.09.25



INVITATION

ISO 9001-2015

NAAC 'A++' GRADE in Cycle 4

K. B. N. COLLEGE (Autonomous)

(Sponsored by: S.K.P.V.V. Hindu High Schools Committee)
Kothapet, VIJAYAWADA -1.

A College with Potential for Excellence (CPE-UGC)

The Department of Business Administration cordially invite your
gracious presence to the programme

“MEET THE CEO”

Date & Time :Friday 12 th Septemver 2025 at 11:00 AM

Resource Person

Mr.RASHESH GUPTA

VP- Sales & Markeing Vijaya Chemicals, Chennai

ORGANIZED BY:
DEPARTMENT OF
BUSINESS ADMINISTRATION
K.B.N COLLEGE



K.B.N COLLEGE (AUTONOMOUS)

(Sponsored by: S.K.P.V.V. Hindu High Schools' Committee)
Kothapeta, VIJAYAWADA – 520 001.

ISO 9001-2015 CERTIFIED INSTITUTION

NACC A ++in cycle 4

DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)

MEET THE CEO REPORT

MEET THE CEO is an unique and innovative programme designed by MBA Dept., creating a platform for MBA students to interact with corporate heads, entrepreneurs, founders, directors, CEOs, managerial heads from various streams.

MEET THE CEO programme was organised on 12-09-25 by MBA Department for MBA first and second year students (2025 – 27 batch and 2024 – 26 batches respectively). (he resource person is Mr.Rasheesh Gupta, Co-founder of The Smart Glass,(2023) Chennai and Vice President of Marketing & Sales of Vijaya Chemicals & Toilet Works Circar.The resource person is academically proficient with excellent professional and technical skills achieved via rich cross-functional exposure of over **5 + years** of experience in job and business sector.

OBJECTIVES:

- To Provide an in-depth understanding and knowledge of Startups
- Exploring how Startups Accomplish their Business Goals
- To create a single Point of contract for the startup to enable knowledge sharing and access to funding

- Achieve a Sustainable growth and become a successful and Profitable Business
- Encourage Entrepreneurship throughout country and Promote India as a startup hub
- The Development of innovative Products and Services to increase employment and economy growth in India

REVEALS of RESOURCE PERSON

- Mr.Rasheesh Gupta first revealed the live examples of successful family businesses in India.
- Mr. Gupta had revealed that Vijaya Chemicals & Toilet Works Circar is a family business from Chennai and listed their other businesses they head.
- He suggested start a business with an unique idea where his THE SMART GLASS company `was started with a special feature in partition glasses.
- He advice students that thorough research will yield better results.
- He explained his efforts for THE SMART GLASS are travelling China for two and a half years for better research results and better ideas.
- The resource person explained in business there exists no teacher, the only teacher is our EXPERIENCE.
- He adviced to students that in an unpleasant situation always choose the second thought that comes in your mind when you stay calm after some time.
- He defined the meaning of success as building trust and faith among the supporting team.
- He revealed his vision about Asoka talcum powder a product of Vijaya Chemicals & Toilet Works Circar that this powder should become a household of every Andhra home.
- In this internet era product and sevice sales should be made online optional.

- He revealed that he overcame many challenges about THE SMART GLASS company.
- He advised to get connected with Artificial Intelligence
- He said his professional strength is building relations with consumers and accepted his employees as family
- He advised students who plan for entrepreneurship, that introduce schemes for consumers for retention
- He said persistency is the secret of any business success
- He demonstrated the working of smart glass
- His goal about Smart Glass Company was shared to students that introducing LED Panels in the smart glass

OUTCOMES

- Students understood how to be unique in a business and identify changing consumer needs.
- Secret of successful business is consumer-centric, quality maintenance and employees contribution.
- Rapid economical growth can be done through entrepreneurship
- Start-ups can be effectively worked with through research.
- Innovative Startups have a haunting threat of imitation by big business.
- Thorough knowledge of sales updates can minimise the risk

Total 140 students had attended the programme..

MEET THE CEO PHOTOS







మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలే లాభాలకు మూలం

తూర్పుగోదావరి, సెప్టెంబర్ 12 (ఆంధ్రప్రదేశ్): విద్యార్థులకు అవసరమైన మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది. ఈ కార్యక్రమంలో విద్యార్థులు మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది.

అభివృద్ధిని ప్రోత్సహించే లక్ష్యం ఉన్నందున, విద్యార్థులు మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది. ఈ కార్యక్రమంలో విద్యార్థులు మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది.



మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది. ఈ కార్యక్రమంలో విద్యార్థులు మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది.

11/09/2025 | MyNews | Page 11
 Visit: <http://www.amaravati.com>



మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలే లాభాలకు మూలం

చిట్టనగర్, మ్యాన్ టుడే: మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది. ఈ కార్యక్రమంలో విద్యార్థులు మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది.



సూక్ష్మానుభవ రమేష్



హాజరైన విద్యార్థులు

విద్యార్థులు మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది. ఈ కార్యక్రమంలో విద్యార్థులు మార్కెటింగ్ నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకుని, వ్యాపారంలో వాటిని అనువర్తించేటందుకు చాలా మంది విద్యార్థులు పాల్గొంటున్న సెలక్షన్ ప్రోగ్రాం కార్యక్రమం జరిగింది.

Marketing Skills Are the True Foundation for Business Profits



DECCAN FREEDOM NEWS
 Vijayawada West

Ashoka Talcum Powder Sales and Marketing Vice President Rasesh emphasized that developing marketing skills based on consumer needs, market trends, and competitive conditions is the key to securing good profits in business. He was speaking as the chief guest at the "Meet the CEO" program organized by the MBA department of KBN College. Rasesh said that social media, digital marketing, and customer-centric services play a vital role in modern marketing. He pointed out that every organization has its own unique culture, which reflects the values, beliefs, work styles, and leadership approaches of its employees. He explained that companies like Google encourage a culture of innovation, while organizations like Toyota adopt a culture of discipline and quality management. Highlighting the im-

portance of organizational dynamics, he said that when communication, leadership, and teamwork are positive within an institution, it motivates employees and increases productivity. Referring to global giants such as Coca-Cola, Apple, and Amazon, he stated that they constantly adopt innovative strategies to enhance brand value and align marketing practices with consumer expectations and market competition. College Principal Dr. G. Krishnaveni encouraged students to study not only their academics but also the evolving business methods and modern marketing trends. The event was also attended by Hindu High Schools Administrative Officer Dr. V. Narayana Rao, Vice Principals Dr. M. Venkateswara Rao and P.L. Ramesh, department head Ravikiran, and other faculty members. MBA faculty member P. Swapna conducted an interactive session with the guest Rasesh.