Aviso: [2025-12-05 12:10] este documento é uma impressão do portal Ciência_Iscte e foi gerado na data indicada. O documento tem um propósito meramente informativo e representa a informação contida no portal Ciência_Iscte nessa data.

Luis Justino

Professor Auxiliar Convidado
Departamento de Marketing, Operações e Gestão Geral (IBS)

Contactos

E-mail	luis.justino@iscte-iul.pt
Gabinete	D4.26
Telefone	217650471 (Ext: 279426)
Cacifo	131

Currículo

Gestor de negócios e empresário com mais de 30 anos de experiência em Portugal, Espanha, Marrocos, Brasil e Angola. Professor convidado desde 1995, especializado em Direcção Comercial, Gestão de Vendas, Negociação, Gestão de Marketing e Planeamento de Negócios.

Áreas de Investigação

- Direcção Comercial
- Gestão da Força de Vendas
- Marketing
- Animação de Equipas Comerciais
- Marketing Pessoal
- Auditoria de Marketing

Qualificações Académicas

Universidade/Instituição	Tipo	Curso	Período
ISCTE-IUL	Mestrado	Mestrado em Gestão	2010
ISCTE-IUL - Instituto Superior Ciências Trabalho e da Empresa	Licenciatura	Organização e Gestão de Empresas	1994

Atividades Profissionais Externas

Período	Empregador	País	Descrição
Desde 2019	GREENFAMILY	Portugal	
Desde 2018	DEVELOP GROW	Portugal	
Desde 2016	PROOPTICA IBERIA	Espanha	ADMINISTRADOR
2013 - 2016	LL CREATIVE EYEWEAR SRL SP	Espanha	ADMINISTRADOR
2010 - 2015	NKWV - Nikon World Vision	Portugal	
2009 - 2016	PROVISIA MAROC	Portugal	
Desde 1993	PROOPTICA SA	Portugal	ADMINISTRADOR

Atividades Letivas

Ano Letivo	Sem.	Nome da Unidade Curricular	Curso(s)	Coord.
2025/2026	2º	Marketing Pessoal		Sim
2025/2026	1º	Gestão Estratégica de Vendas	Curso de Pós Graduação em Gestão de Marketing;	Sim
2025/2026	1º	Customer-Centric e Digital Marketing	Curso de Pós Graduação em Gestão Empresarial;	Sim
2025/2026	1º	Gestão de Vendas	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Sim
2025/2026	1º	Marketing Pessoal		Sim
2024/2025	2º	Projecto em Sales Management 2	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2024/2025	2º	Gestão de Força de Vendas	Outro em Applied Online Gestão de Vendas;	Sim
2024/2025	2º	Final Intensive Weekend	Outro em Applied Online Gestão de Vendas;	Sim
2024/2025	2º	Marketing Pessoal		Sim

2024/2025	2º	Animação de Equipas Comerciais e Negociação		Não
2024/2025	1º	Direcção Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2024/2025	1º	Projecto em Sales Management 1	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2024/2025	1º	Gestão Estratégica de Vendas	Curso de Pós Graduação em Gestão de Marketing;	Sim
2024/2025	1º	Customer-Centric e Digital Marketing	Curso de Pós Graduação em Gestão Empresarial;	Sim
2024/2025	1º	Gestão de Vendas	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2024/2025	1º	Marketing Pessoal		Sim
2023/2024	2º	Projecto em Sales Management 2	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2023/2024	2º	Direção Comercial e Gestão de Clientes		Sim
2023/2024	2º	Gestão de Força de Vendas	Outro em Applied Online Gestão de Vendas;	Sim
2023/2024	2º	Final Intensive Weekend	Outro em Applied Online Gestão de Vendas;	Sim
2023/2024	2º	Marketing Pessoal		Sim
2023/2024	2º	Animação de Equipas Comerciais e Negociação		Não
2023/2024	1º	Direcção Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2023/2024	1º	Marketing Empresarial		Sim
2023/2024	1º	Gestão Comercial		Não
2023/2024	1º	Projecto em Sales Management 1	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2023/2024	1º	Gestão Estratégica de Vendas	Curso de Pós Graduação em Gestão de Marketing;	Sim
2023/2024	1º	Gestão de Vendas	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2023/2024	1º	Marketing Pessoal		Sim
2022/2023	2º	Gestão Comercial		Sim
2022/2023	2º	Projecto em Sales Management 2	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim

2022/2023	2º	Direção Comercial e Gestão de Clientes		Sim
2022/2023	2º	Direção Comercial e Gestão de Clientes		Sim
2022/2023	2º	Marketing Pessoal		Sim
2022/2023	2º	Animação de Equipas Comerciais e Negociação		Não
2022/2023	1º	Direcção Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2022/2023	1º	Projecto em Sales Management 1	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2022/2023	1º	Gestão de Vendas	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2022/2023	1º	Marketing Pessoal		Sim
2021/2022	2º	Gestão Comercial		Sim
2021/2022	2º	Projecto em Sales Management 2	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2021/2022	2º	Direção Comercial e Gestão de Clientes		Sim
2021/2022	2º	Direção Comercial e Gestão de Clientes		Sim
2021/2022	2º	Gestão do Marketing		Não
2021/2022	2º	Animação de Equipas Comerciais e Negociação		Não
2021/2022	1º	Direcção Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2021/2022	1º	Gestão Comercial		Sim
2021/2022	1º	Projecto em Sales Management 1	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2021/2022	1º	Gestão do Marketing		Não
2021/2022	1º	Gestão de Vendas	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2020/2021	2º	Projecto em Sales Management 2	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2020/2021	2º	Direção Comercial e Gestão de Clientes		Sim

2020/2021	2º	Direção Comercial e Gestão de Clientes		Sim
2020/2021	2º	Gestão do Marketing		Não
2020/2021	2º	Animação de Equipas Comerciais e Negociação		Não
2020/2021	1º	Direcção Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2020/2021	1º	Gestão Comercial		Sim
2020/2021	1º	Projecto em Sales Management 1	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2020/2021	1º	Challenge Sales		Sim
2020/2021	1º	Gestão do Marketing		Não
2020/2021	1º	Gestão de Vendas	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Sim
2019/2020	2º	Projecto em Sales Management 2	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2019/2020	2º	Direção Comercial e Gestão de Clientes		Sim
2019/2020	2º	Gestão do Marketing		Não
2019/2020	2º	Animação de Equipas Comerciais e Negociação		Sim
2019/2020	1º	Direcção Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2019/2020	1º	Gestão Comercial		Sim
2019/2020	1º	Projecto em Sales Management 1	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2019/2020	1º	Gestão do Marketing		Não
2019/2020	1º	Gestão de Vendas	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Sim

Orientações

• Dissertações de Mestrado

- Em curso

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Estado	Instituição

1	Luis Miguel Rosa Braga	Alinhamento Vendas e Operações	--	Em curso	Iscte
2	Filipa Daniela Fraga Gil	Ótica especializada em saúde visual infantil	--	Em curso	Iscte

- Terminadas

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Melanie Saramago Oliveira da Silva	Multi Branding Selling in the Airline Industry. The organization of a sales department in a multi-branding environment applied to IAG group	Inglês	Iscte	2015

• Projetos Finais de Mestrado

- Terminadas

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Mariana Gonçalves Trigo	Gama Long Tail: Alavancagem para o Reconhecimento da Worten como Especialista e Aumento de Vendas no Canal Tradicional	Português	Iscte	2016
2	Joséphine Gaspar Lopes	Marketing Plan for Workshop and Accessories area of Proóptica	Inglês	Iscte	2015
3	Daniel Filipe Teodoro dos Santos	Qual o Impacto do Processo de Mudança de uma Organização Monoproduto para Multiproduto nas Equipas Comerciais do Grupo Nabeiro - No Canal Horeca	Português	Iscte	2013
4	Oscar José Cabrita Mendes	Migração do Modelo de Vendas Transacional para o Relacional	Português	Iscte	2013
5	Xiao Wu	Hunyting the New Business Ground in China - How to deal with the cross-cultural issues in Marketing	Inglês	Iscte	2013
6	Miguel Barata Mendes	Plano de Negócio - Portal Web ZIZUZI.COM	Português	Iscte	2012
7	Sandra Maria Jacinto Martins do Couto	Estratégia e Processos de Fidelização de Clientes em Portugal para um Mercado de Energias Liberalizado	Português	Iscte	2012
8	Rui Miguel Martins Murta da Costa	A Captação de Clientes Via Canal Cross-Segment no Proactive Bank	Português	Iscte	2011
9	António Ricardo Carvalho Barbosa	--	--	Iscte	2011
10	Marisa Cristina Sobral da Silva Pereira	Implementação das Lentes Oftálmicas Nikon em Portugal.	Português	Iscte	2010

Cargos de Gestão Académica

Coordenador (2017)
Unidade/Área: Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial

Director (2011 - 2013)
Unidade/Área: [063] Sales Management

Director (2010 - 2011)
Unidade/Área: [063] Sales Management

Director (2010 - 2011)
Unidade/Área: [052] Key Account Management