

Aviso: [2026-04-29 20:48] 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 | NKVV - 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 | Projecto em Sales Management 2 | Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial; | Sim |
| 2025/2026 | 2º | Gestão de Força de Vendas | Outro em Applied Online Gestão de Vendas; | Sim |
| 2025/2026 | 2º | Final Intensive Weekend | Outro em Applied Online Gestão de Vendas; | Sim |
| 2025/2026 | 2º | Marketing Pessoal | Curso Institucional em Escola de Gestão; | Sim |
| 2025/2026 | 1º | Direcção Comercial | Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial; | Sim |
| 2025/2026 | 1º | Projecto em Sales Management 1 | Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial; | 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 | Curso Institucional em Escola de Gestão; | 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 | Curso Institucional em Escola de Gestão; | 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 | Curso Institucional em Escola de Gestão; | 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 | Curso Institucional em Escola de Gestão; | 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 | Curso Institucional em Escola de Gestão; | 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 | Curso Institucional em Escola de Gestão; | 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 | Curso Institucional em Escola de Gestão; | 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 Transaccional para o Relacional | Português | Iscte | 2013 |

| | | | | | |
|----|---|--|-----------|-------|------|
| 5 | Xiao Wu | Huntying 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