

Aviso: [2024-11-24 00:22] este documento é uma impressão do portal Ciência-IUL e foi gerado na data indicada. O documento tem um propósito meramente informativo e representa a informação contida no portal Ciência-IUL nessa data.

Pedro Esteves

Professor Auxiliar Convidado

Departamento de Marketing, Operações e Gestão Geral (IBS)



Contactos

E-mail Pedro.Manuel.Esteves@iscte-iul.pt

Gabinete D4.26

Currículo

ESTEVES, Pedro Manuel Macieira

Data e Local de Nascimento

22 de Outubro de 1956 em Lisboa

Habilitações Académicas

Licenciatura em Economia na Universidade Técnica de Lisboa (ISE/ISEG) 1980 média final 15 val

Master Shipping Managing, Cambridge UK 1985

Certificate Miller Heiman, USA 2007

Certificate Cockpit Management, Bruxelas 2010

Experiência Ensino / Formação

- . Formador certificado em Strategic Selling e Conceptual Selling tendo aplicado em inúmeras empresas nomeadamente – Sanofi, Roche, Novartis, etc.
- . Formador especialista em desenvolvimento comercial, nomeadamente em técnicas e processos de venda
- . Coordenador e formador da Tracy International no Programa GENEOS - Ganhar as Empresas para uma Nova Estratégia Operacional de Sucesso;
- . Formador na Tracy International no Programa FACE-Formação e acompanhamento de Criadores de Empresas e em inúmeros programas de alta direcção;
- . Professor das cadeiras de “Gestão de Força de Vendas” e “Distribuição” no IPAM - Instituto Português de Administração e Marketing;
- . Professor da cadeira de “Estudos de Mercado” no Curso Técnico de Marketing e Publicidade - IMPACT.
- . Professor da cadeira de Negociação do curso de Gestão de Marketing - ISCTE
- . Orador em inúmeros Seminários e Conferências
- . Formador em inúmeras acções de formação para executivos de topo

Experiência Profissional

- Diretor Executivo Marketing Future Cast Lab - ISCTE
- Professor auxiliar convidado ISCTE
- Administrador da 3D Cities SA desde 2005 até 2010
- Administrador da Mind Capital SA desde 2005 até 2010
- Administrador da Galileu SA desde 2000 até à venda em 2005
- Senior Partner da Tracy International (até 2000)
- Diretor Comercial e Vendas Joh. A. Benckiser Portugal, Lda. Até 1994
- Diretor Comercial Nutrexa Portugal até 1992
- Director de Marketing e Vendas Heinz. Portugal desde 1986 até 1990

Co-autoria de Livros

- Gestão no Pós-Covid 19
- APHP - 50 Anos a cuidar da saúde dos portugueses

Atividades Letivas

Ano Letivo	Sem.	Nome da Unidade Curricular	Curso(s)	Coord.
2024/2025	1º	Negociação Comercial	Licenciatura em Marketing; Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2023/2024	2º	Competitividade e Venda Estratégica de Lugares	Outro em Pós graduação em Placebranding e Placemarketing;	Sim
2023/2024	2º	Webinar Placebranding e Placemarketing	Outro em Pós graduação em Placebranding e Placemarketing;	Não
2023/2024	1º	Negociação Comercial	Licenciatura em Marketing; Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2022/2023	1º	Negociação Comercial	Licenciatura em Marketing; Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2021/2022	1º	Negociação Comercial	Licenciatura em Marketing; Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não

Orientações

• Dissertações de Mestrado

- Em curso

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Estado	Instituição
1	Ângela Margarida Fernandes Madeira	QUAL O FUTURO DA COMUNICAÇÃO E DO MARKETING DA INDÚSTRIA FARMACÉUTICA EM PORTUGAL? SERÁ A ESTRATÉGIA OMNISCANAL A RESPOSTA?	--	Entregue	ISCTE-IUL

- Terminadas

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Leonor Vitória da Costa Mendes	A arte de ir ao supermercado: um estudo de comportamentos de compra e consumo na era do covid-19	Inglês	ISCTE-IUL	2022
2	Sónia Angela Salgueiro Peres	A Comunicação das Empresas Farmacêuticas Portuguesas Junto dos Prescritores Através de Novas Tecnologias e Web Marketing	Português	ISCTE-IUL	2015
3	André Mendes Marques	SCC, A Case Study of Strategic Marketing - Drivers of Success Within Hypercompetitive Environment	Inglês	ISCTE-IUL	2015

• Projetos Finais de Mestrado

- Terminadas

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Ana Filipa Fazendeiro do Lumiar Ramos	Plano de negócio: Exploração do fruto do Medronheiro em diferentes aplicações	Português	ISCTE-IUL	2018
2	Vanessa Sofia de Sousa Gomes	Plano de Marketing - Aparthotel Casa Areias	Português	ISCTE-IUL	2018
3	Ana Rita Martins Silva Gil	Lançamento da Marca - Quem disse. Berenice? Em Portugal	Português	ISCTE-IUL	2017
4	Mariana Varatojo Bastos Gonçalves	Business Plan - Numar, um Turismo Rural nos Aivados (Litoral Alentejano)	Português	ISCTE-IUL	2017
5	Ricardo Daniel Martins Januário	StarOptic - Business Plan	Inglês	ISCTE-IUL	2016
6	Joana Isabel Carvalho Rodrigues	Fidelização de Clientes na Área da Cosmética - Caso pluricosmética	Português	ISCTE-IUL	2016
7	Rita Isabel Tavares Loureiro	Plano de Negócio - Restaurante "Português Típico"	Português	ISCTE-IUL	2016
8	Jorge Miguel do Couto Salvador Pereira	Maximização de Vendas e Priorização ao Cliente como Resposta aos Downsizings Comerciais na Indústria Farmacêutica	Português	ISCTE-IUL	2015
9	Jamila El Massoudi	The Impact of Sponsorship Articulation on Image Transfer	Inglês	ISCTE-IUL	2015
10	Eduardo Jorge Mendonça Abrantes	Vantagem Competitiva no Aftermarket de Veículos Comerciais Caso Iveco Portugal	Português	ISCTE-IUL	2014
11	Filipe Manuel Alves Borbinha	A Diversificação do Negócio no Departamento Office da INAPA Portugal (D.O.I.P)	Português	ISCTE-IUL	2014

12	Mariana Bento Ferreira da Silva	Continente Online Suits UP B2B Posture - Marketing & Communication Approach	Português	ISCTE-IUL	2013
13	Tiago Pinheiro Duarte Filipe	Conceber e e Implementar Ferramentas de Vendas em Negócios Industriais	Português	ISCTE-IUL	2012
14	Letícia Busarello Portugal	O Desenvolvimento de um Plano de Aplicação do CRM na Rede Portuguesa da Marca o Boticário	Português	ISCTE-IUL	2012