Aviso: [2026-11-24 18:13] 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.

Pedro Esteves



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 convidado da cadeira de Negociação do curso de Gestão de Marketing - ISCTE

Professor convidado da cadeira Projeto de Marketing da licenciatura de Gestão de Marketing
Diretor da Pós Graduação - Gestão e Direito do ISCTE Executive Education

. Orador em inúmeros Seminários e Conferências

. Formador em inúmeras ações 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 Nutrexpa 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.
2026/2027	1º	Marketing e Marketing Digital	Outro em Pós-graduação em Gestão e Direito;	Sim
2026/2027	1º	Desafio Empresarial	Outro em Pós-graduação em Gestão e Direito;	Sim
2025/2026	2º	Marketing e Marketing Digital	Outro em Pós-graduação em Gestão e Direito;	Sim
2025/2026	2º	Desafio Empresarial	Outro em Pós-graduação em Gestão e Direito;	Sim
2025/2026	2º	Projecto de Marketing Empresarial	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2025/2026	1º	Marketing e Marketing Digital	Outro em Pós-graduação em Gestão e Direito;	Sim
2025/2026	1º	Desafio Empresarial	Outro em Pós-graduação em Gestão e Direito;	Sim
2025/2026	1º	Negociação Comercial	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2024/2025	2º	Projecto de Marketing Empresarial	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2024/2025	1º	Negociação Comercial	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 Gestão de Marketing;	Não

2022/2023	1º	Negociação Comercial	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não
2021/2022	1º	Negociação Comercial	Licenciatura em Gestão de Marketing;	Não

Orientações

• Dissertações de Mestrado

- Terminadas

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Ângela Margarida Fernandes Madeira	QUAL O FUTURO DA COMUNICAÇÃO E DO MARKETING DA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA EM PORTUGAL? SERÁ A ESTRATÉGIA OMNICANAL A RESPOSTA?	Português	Iscte	2024
2	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	2022
3	Sónia Angela Salgueiro Peres	A Comunicação das Empresas Farmacêuticas Portuguesas Junto dos Prescritores Através de Novas Tecnologias e Web Marketing	Português	Iscte	2015
4	André Mendes Marques	SCC, A Case Study of Strategic Marketing - Drivers of Success Within Hypercompetitive Environment	Inglês	Iscte	2015

• Projetos Finais de Mestrado

- Terminadas

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Vanessa Sofia de Sousa Gomes	Plano de Marketing - Aparthotel Casa Areias	Português	Iscte	2018
2	Ana Filipa Fazendeiro do Lumiar Ramos	Plano de negócio: Exploração do fruto do Medronheiro em diferentes aplicações	Português	Iscte	2018
3	Ana Rita Martins Silva Gil	Lançamento da Marca - Quem disse. Berenice? Em Portugal	Português	Iscte	2017
4	Mariana Varatojo Bastos Gonçalves	Business Plan - Numar, um Turismo Rural nos Aivados (Litoral Alentejano)	Português	Iscte	2017
5	Joana Isabel Carvalho Rodrigues	Fidelização de Clientes na Área da Cosmética - Caso pluricosmética	Português	Iscte	2016

6	Ricardo Daniel Martins Januário	StarOptic - Business Plan	Inglês	Iscte	2016
7	Rita Isabel Tavares Loureiro	Plano de Negócio - Restaurante "Português Típico"	Português	Iscte	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	2015
9	Jamila El Massoudi	The Impact of Sponsorship Articulation on Image Transfer	Inglês	Iscte	2015
10	Eduardo Jorge Mendonça Abrantes	Vantagem Competitiva no Aftermarket de Veículos Comerciais Caso Iveco Portugal	Português	Iscte	2014
11	Filipe Manuel Alves Borbinha	A Diversificação do Negócio no Departamento Office da INAPA Portugal (D.O.I.P)	Português	Iscte	2014
12	Mariana Bento Ferreira da Silva	Continente Online Suits UP B2B Posture - Marketing & Communication Approach	Português	Iscte	2013
13	Tiago Pinheiro Duarte Filipe	Conceber e e Implementar Ferramentas de Vendas em Negócios Industriais	Português	Iscte	2012
14	Letícia Busarello Portugal	O Desenvolvimento de um Plano de Aplicação do CRM na Rede Portuguesa da Marca o Boticário	Português	Iscte	2012