Aviso: [2026-11-20 22:44] 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.

Vitor Santos

Professor Auxiliar Convidado
Departamento de Ciências Sociais e Empresariais (ETDA)



Contactos

E-mail	Vitor.Vidal.Santos@iscte-iul.pt
Gabinete	D4.26
Telefone	217650471 (Ext: 279426)
Cacifo	206

Currículo

Diversificada experiência em empresas multinacionais dos sectores farmacêutico, retalho e tecnologia, líderes de mercado, assumindo funções de Direcção Comercial e Marketing.

Fortes valências na concepção, implementação e desenvolvimento de negócios e parcerias, na abertura de novos canais de venda, e de unidades comerciais.

Experiência na concepção e lançamento de novos produtos e soluções integradas, para o segmento empresarial (B2B) e particular (B2C).

Doutorando em Gestão.

Áreas de Investigação

Marketing e Vendas. Social Selling. Marketing Digital.

Qualificações Académicas

Universidade/Instituição	Tipo	Curso	Período
Universidade Europeia	Licenciatura	Gestão de Empresas	2004
Instituto Superior de Gestão	Pós-graduação	Marketing	2000
Instituto Superior de Economia e Gestão	Mestrado	Economia Internacional	1997
Universidade Europeia	Licenciatura	Gestão de Recursos Humanos	1994

Outras Atividades Profissionais

Período	Tipo de Atividade	Descrição da Atividade	Link para mais informação
2000 - 2023	Atividades de consultoria	Consultoria empresarial no domínio da gestão comercial e de marketing	--

Atividades Letivas

Ano Letivo	Sem.	Nome da Unidade Curricular	Curso(s)	Coord.
2026/2027	2º	Gestão Comercial e Vendas Digitais	Licenciatura em Tecnologias Digitais e Gestão;	Não
2026/2027	2º	Fundamentos de Marketing	Licenciatura em Gestão;	Não
2026/2027	2º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos;	Não
2026/2027	1º	Marketing para as Tecnologias	Licenciatura em Informática e Gestão de Empresas (PL);	Não
2026/2027	1º	Fundamentos de Marketing	Licenciatura em Gestão Industrial e Logística;	Não
2025/2026	2º	Estratégia Comercial para Vendas Complexas	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2025/2026	2º	Estratégia de Vendas e Scorecard Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Empresarial;	Sim
2025/2026	2º	Fundamentos de Marketing	Licenciatura em Gestão;	Não
2025/2026	2º	Gestão do Desempenho	Outro em Pós-graduação em Gestão de Vendas;	Sim

2025/2026	2º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos;	Não
2025/2026	1º	Marketing para as Tecnologias	Licenciatura em Informática e Gestão de Empresas (PL);	Não
2025/2026	1º	Estratégia Comercial em Sales Management	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2025/2026	1º	Fundamentos de Marketing	Licenciatura em Gestão Industrial e Logística;	Não
2025/2026	1º	Marketing Operacional	Licenciatura em Gestão;	Não
2024/2025	2º	Estratégia Comercial para Vendas Complexas	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2024/2025	2º	Estratégia de Vendas e Scorecard Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Empresarial;	Sim
2024/2025	2º	Gestão do Desempenho	Outro em Pós-graduação em Gestão de Vendas;	Sim
2024/2025	2º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos;	Não
2024/2025	1º	Marketing para as Tecnologias	Licenciatura em Informática e Gestão de Empresas (PL);	Não
2024/2025	1º	Estratégia Comercial em Sales Management	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2024/2025	1º	Gestão Comercial e Vendas Digitais	Licenciatura em Tecnologias Digitais e Gestão;	Não
2024/2025	1º	Gestão do Marketing		Não
2024/2025	1º	Marketing Operacional	Licenciatura em Gestão;	Não
2023/2024	2º	Estratégia Comercial para Vendas Complexas	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2023/2024	2º	Estratégia de Vendas e Scorecard Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Empresarial;	Sim
2023/2024	2º	Gestão do Desempenho	Outro em Pós-graduação em Gestão de Vendas;	Sim
2023/2024	2º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos;	Não
2023/2024	1º	Marketing para as Tecnologias	Licenciatura em Informática e Gestão de Empresas (PL);	Não
2023/2024	1º	Estratégia Comercial em Sales Management	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Não
2023/2024	1º	Gestão Comercial e Vendas Digitais	Licenciatura em Tecnologias Digitais e Gestão;	Sim

2023/2024	1º	Gestão do Marketing		Não
2023/2024	1º	Marketing Operacional	Licenciatura em Gestão;	Não
2022/2023	2º	Estratégia Comercial para Vendas Complexas	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2022/2023	2º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos;	Não
2022/2023	1º	Marketing para as Tecnologias	Licenciatura em Informática e Gestão de Empresas (PL);	Não
2022/2023	1º	Estratégia Comercial em Sales Management	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2022/2023	1º	Trade Marketing e Experiência no Retalho	Curso de Pós Graduação em Gestão de Marketing;	Sim
2022/2023	1º	Gestão do Marketing		Não
2022/2023	1º	Marketing Operacional	Licenciatura em Gestão;	Não
2022/2023	1º	Gestão do Marketing		Não
2021/2022	2º	Estratégia de Vendas e Scorecard Comercial	Curso de Pós Graduação em Direcção Empresarial;	Sim
2021/2022	2º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos;	Não
2021/2022	1º	Estratégia Comercial em Sales Management	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2021/2022	1º	Trade Marketing e Experiência no Retalho	Curso de Pós Graduação em Gestão de Marketing;	Sim
2021/2022	1º	Sales Management para Executivos	Mestrado em Gestão Aplicada;	Sim
2021/2022	1º	Gestão do Marketing		Não
2021/2022	1º	Marketing Operacional	Licenciatura em Gestão;	Não
2020/2021	2º	Gestão Operacional da Rede de Vendas		Sim
2020/2021	2º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos;	Não
2020/2021	1º	Estratégia Comercial em Sales Management	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2020/2021	1º	Sales Management para Executivos	Mestrado em Gestão Aplicada;	Sim

2020/2021	1º	Social Selling		Sim
2020/2021	1º	Gestão do Marketing		Não
2019/2020	2º	Gestão Operacional da Rede de Vendas		Sim
2019/2020	2º	Marketing para as Tecnologias	Licenciatura em Informática e Gestão de Empresas (PL);	Não
2019/2020	2º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos;	Não
2019/2020	1º	Estratégia Comercial em Sales Management	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2019/2020	1º	Gestão do Marketing		Não

Orientações

• Dissertações de Mestrado

- Terminadas

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Marta Mourão de Almeida Coutinho Falcão	Percepções dos profissionais de marketing das maiores empresas em Portugal sobre neuromarketing	Inglês	Iscte	2021
2	Carolina Serrano Gião Silveira Neves	O Impacto dos Social Media: Instagram vs Online Site Reviews na percepção de qualidade de um serviço Hoteleiro	Inglês	Iscte	2020
3	Patrícia Neto Cordeiro Santos Louro	Influência do Instagram e dos "Influencers" na tomada de decisão e comportamento de compra nas indústrias da moda e da beleza	Inglês	Iscte	2020
4	João Manuel Simão Barata	O efeito que os programas de milhas tem na lealdade dos passageiros de low cost	Inglês	Iscte	2020
5	Mariana Filipa Lavos Pelicano	O Impacto das Entregas de Refeições ao Domicílio nos Hábitos Alimentares e na Saúde	Português	Iscte	2020
6	Renata de Carvalho e Santos Pereira	Plano de Marketing para o Grupo StarSul	Português	Iscte	2020
7	Maria Clara Luxo Correia	A Importância das Competências Adquiridas na Prática Desportiva Federada no Desempenho dos Gestores Comerciais no Retalho	Português	Iscte	2013

• Projetos Finais de Mestrado

- Em curso

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Estado	Instituição
1	Tiago Alexandre Duarte Pereira	Novo sistema de controlo e gestão de negócio da Divisão de Produtos Profissionais da L'Oréal Portugal	--	Em curso	Iscte

- Terminadas

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	André Miguel Martins Farinha	O lançamento do detergente em toalhitas para lavagem mecânica de roupa da marca Skip	Português	Iscte	2024
2	Diana Marques Caldeirinha	Plano de Comunicação - Delegação de Sintra da Cruz Vermelha Portuguesa	--	Iscte	2024
3	Tânia Filipa Correia da Cruz	O plano de formação e treino da equipa comercial da Matrizauto de Sintra.	Português	Iscte	2024
4	Patrícia Amaro Parreira	Plano de Negócio de um Serviço de Gestão de VidaPessoal e Familiar	--	Iscte	2024
5	Joana Margarida Serras Pimenta Clemente	Proposta de implementação da loja online da óptica Vistissom II Lda.	Português	Iscte	2023
6	Pedro Cardeira da Silva Machado Borges	Anything Corporation: Um Novo Padrão para o Mercado da Fotografia Profissional	Português	Iscte	2023
7	Paulo Ricardo de Abreu Cruz	Relançamento dos serviços comerciais da área capilar da MYFACE clinic	Português	Iscte	2023
8	Bruno Emanuel Tubal Caeiro Martins	Estratégia de expansão da marca Sabores do Churrasco, através do modelo de negócio franchising.	Português	Iscte	2023
9	Pedro Filipe Espírito Santo Porto	Plano de Marketing e Comunicação para uma nova rota da TAP Air Portugal	Português	Iscte	2023
10	Rui David Pinto dos Santos Dionísio	Melhoria e introdução de novos Dasboards na empresa	Português	Iscte	2023
11	Jorge Manuel Fernandes Rodrigues	Plano de Negócio - Valorização e gestão de resíduos de extração em pedreiras	Português	Iscte	2023
12	Marco Alexandre da Cruz Meireles	Reorganização da força de vendas e plano de atividade comercial da empresa MPG	Português	Iscte	2023

13	Nuno Rafael Baptista da Silva	Plano de Marketing e Comunicação para a Sparkyway Lda	Português	Iscte	2023
14	André Ricardo Feio Seco	Projeto de Implementação de Serviço de Adesão à Terapêutica ? Diabetes e HipertensãoGrupo de Farmácias Reis Barata	Português	Iscte	2023
15	Bruno Gonçalo Moreira Moleiro	Plano de Comunicação Digital para lançamento de uma nova empresa no setor imobiliário	Português	Iscte	2023
16	Fernando Miguel Farinha Simão	Plano de transformação digital da Rede de Agentes da Seguradora Alfa	Português	Iscte	2023
17	Beatriz Cardoso Moreira	Plano de negócios: Bound	Português	Iscte	2023
18	Fernanda Blaya	O plano de marketing com ênfase no plano de comunicação digital da Cleverti	Português	Iscte	2023
19	Ivo Alexandre da Cruz Xavier	Gestão de Vendas com recurso a dashboards dinâmicos	Português	Iscte	2023
20	Célia Maria Neves Gusmão Pires Capucho	Modelo de Controlo de Gestão do Sector farmacêutico com recurso a Dashboards dinâmicos no apoio à tomada de decisão	Português	Iscte	2023
21	Luis Filipe Fernandes Monteiro	Modelos de Remuneração e Incentivos em forças de vendas, aplicado à empresa Epoch	Português	Iscte	2023
22	Marta Isabel Ferreira da Graça Ferreira	Novo Modelo de Formação e Treino dos comerciais e agentes exclusivos de uma seguradora	Português	Iscte	2022
23	Helena Maria Paiva Barreto Nunes Batista	Projeto de implementação de click-and-collect na loja do Lidl de Entrecampos	Português	Iscte	2022
24	Sara Mesquita Olaio	Plano de Marketing da Glintt para o serviço Sifarma.Coaching	Português	Iscte	2022
25	Daniel José da Graça Oliveira Santos	Plano de Operações de Logística e Cadeia de Abastecimento para o lançamento da UP (União de Produtores)	Português	Iscte	2022
26	Fernando Manuel Jorge da Silva Alho	Aliança estratégica como catalisador de negócios: plano de negócios UP (União de Produtores)	Português	Iscte	2022
27	João Guilherme Rodrigues Sobral	Plano de atuação comercial da Olimec para o ano de 2022	Português	Iscte	2022
28	Ana Sofia Santos Marques Pimentel Bertão	Preparar o futuro do imobiliário em Portugal - Casafari e o advento da Proptech	Português	Iscte	2022

29	Maria Alexandra Santos Galhardo	Oportunidade em Pandemia: Como aumentar a fidelização das PME´s à TAP?	Português	Iscte	2022
30	Maria Beatriz Faria de Nogueira Vinha	A Influência do Marketing Verde no Consumidor Worten	Inglês	Iscte	2020
31	Hugo Alexandre Baptista da Silva	Integração de Métricas de Eficiência na Performance de Condução em Empresas de Veículos Pesados - Projecto de Empresa na Joiditrans, Lda	Inglês	Iscte	2020
32	Rita Maria Lopes Pinto	Experiência Do Consumidor Enquanto Visita Um Centro Comercial	Inglês	Iscte	2020
33	Rogério de Magalhães Dias	A Estratégia Multiacesso da Generali para o Canal Agentes de Seguros	Português	Iscte	2014
34	José Manuel Miranda Bastos	O Despertar do Retalho Especializado, uma Nova Estratégia! O caso Moteespa	Português	Iscte	2013
35	Amílcar Ismael Barreto	O que Motiva as Equipas de Vendas da Industria Farmacêutica - O caso Roche	Português	Iscte	2013
36	André Lizardo Francisco Botelho de Amaral	Atual Modelo de Negócio de um Agente Empresarial - O caso Fujitsu Telecomunicações Portugal, SA	Português	Iscte	2013
37	Carlo Alexander da Costa de Pinho	OnePharma CLM - Projecto inovador de promoção farmacêutica	Português	Iscte	2012
38	Ana Raquel Soeiro Boleto	Humor in Marketing as a Success Factor: The case of MEO	Inglês	Iscte	2012
39	Maria Helena dos Anjos Vicente Dias	A Vigilância e Segurança de Edifícios e Instalações - O caso da EDP Distribuição de Energia, SA	Português	Iscte	2012
40	Luís Filipe Campos Batista de Menezes Collaço	O Marketing Relacional do Ford Fiesta	Português	Iscte	2012
41	Rute Isabel dos Santos Pedro Menezes	A segmentação do Mercado Óptico, como resposta aos Novos Desafios do Sector. O caso das lentes oftálmicas da Hoya	Português	Iscte	2012
42	Bruno Filipe Salvado Aragão Duarte Gonçalves	Sustentabilidade do Canal Indirecto de Vendas da Vortal	Português	Iscte	2012
43	Victor Henrique Gomes da Silva	A Utilização de Forças de Vendas em Outsourcing e suas Implicações Estratégicas no Mercado de Cartões de Crédito - O caso Barclaycard.	Português	Iscte	2011
44	José António Adolfo Gonçalves	--	--	Iscte	2011

45	Anabela Silva dos Reis Marques	Determinantes para a motivação dos clientes no apoio à venda de SI.	Português	Iscte	2011
46	Paulo Alexandre Pereira Manso	A Reorganização da Força de Vendas Face ao Novo Mercado de Electrodomésticos de Encastre. O caso da Teka Portugal S.A.	Português	Iscte	2011
47	Paulo Miguel Clímaco Lilaia	Plano de Negócios - Absolutis Empresa Farmacêutica de Medicamentos Genéricos.	Português	Iscte	2010