

Aviso: [2019-07-17 22:22] 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.

Vitor Santos

Professor Auxiliar Convidado

Departamento de Marketing, Operações e Gestão Geral (IBS)



Contactos

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

Currículo

Diversified professional experience in multinational companies of the pharmaceutical, retail and technology sectors, holding the positions of Sales and Marketing Director. Strong skills in design, implementation and development of businesses and partnerships, in the opening of new sales channels and sales units. Experience in the design and launch of new products and integrated solutions for the business (B2B) and individual (B2C) segments. Lecturer in Marketing and Management, at ISCTE-IUL.

Áreas de Investigação

Promotions. Sales Promotions. Product Marketing. Sales. Sales Force Management. Sales Management. iSelling. Strategic Management. Business Strategy. Sales Strategy.

Qualificações Académicas

Universidade/Instituição	Tipo	Curso	Período
European University	Licenciatura	Management	2004
Instituto Superior de Gestão	Pós-graduação	Marketing	2000

Instituto Superior de Economia e Gestão - UTL	Mestrado	International Economics	1997
European University	Licenciatura	Human Resources Management	1994

Unidades Curriculares Lecionadas (no ano lectivo corrente)

Ano Letivo	Semestre	Nome da Unidade Curricular	Coordenador
2018/2019	1º	Estratégia Comercial em Sales Management	Sim
2018/2019	1º	Aumentar as Vendas	Sim
2018/2019	1º	Gestão do Marketing	Não
2018/2019	2º	Gestão Operacional da Rede de Vendas	Sim
2018/2019	2º	Gestão do Marketing	Não

Orientações

• Dissertações de Mestrado

- Terminadas

	Tipo de Orientação	Nome do Estudante	Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Orientador	Maria Clara Luxo Correia	A Importância das Competências Adquiridas na Prática Desportiva Federada no Desempenho dos Gestores Comerciais no Retalho	Português	ISCTE-IUL	2013

• Projetos Finais de Mestrado

- Terminadas

	Tipo de Orientação	Nome do Estudante	Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Orientador	Rogério de Magalhães Dias	A Estratégia Multiacesso da Generali para o Canal Agentes de Seguros	Português	ISCTE-IUL	2014
2	Orientador	Amílcar Ismael Barreto	O que Motiva as Equipas de Vendas da Indústria Farmacêutica - O caso Roche	Português	ISCTE-IUL	2013
3	Orientador	José Manuel Miranda Bastos	O Despertar do Retalho Especializado, uma Nova Estratégia! O caso Moteespa	Português	ISCTE-IUL	2013

4	Orientador	André Lizardo Francisco Botelho de Amaral	Atual Modelo de Negócio de um Agente Empresarial - O caso Fujitsu Telecomunicações Portugal, SA	Português	ISCTE-IUL	2013
5	Orientador	Carlo Alexander da Costa de Pinho	OnePharma CLM - Projecto inovador de promoção farmacêutica	Português	ISCTE-IUL	2012
6	Orientador	Ana Raquel Soeiro Boletto	Humor in Marketing as a Success Factor: The case of MEO	Inglês	ISCTE-IUL	2012
7	Orientador	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-IUL	2012
8	Orientador	Bruno Filipe Salvado Aragão Duarte Gonçalves	Sustentabilidade do Canal Indirecto de Vendas da Vortal	Português	ISCTE-IUL	2012
9	Orientador	Maria Helena dos Anjos Vicente Dias	A Vigilância e Segurança de Edifícios e Instalações - O caso da EDP Distribuição de Energia, SA	Português	ISCTE-IUL	2012
10	Orientador	Luís Filipe Campos Batista de Menezes Collaço	O Marketing Relacional do Ford Fiesta	Português	ISCTE-IUL	2012
11	Orientador	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-IUL	2011
12	Orientador	José António Adolfo Gonçalves		--	ISCTE-IUL	2011
13	Orientador	Anabela Silva dos Reis Marques	Determinantes para a motivação dos clientes no apoio à venda de SI.	Português	ISCTE-IUL	2011
14	Orientador	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-IUL	2011
15	Orientador	Paulo Miguel Clímaco Lilaia	Plano de Negócios - Absolutis Empresa Farmacêutica de Medicamentos Genéricos.	Português	ISCTE-IUL	2010

Cargos de Gestão Académica

Coordenador da unidade curricular Gestão Operacional da Rede de Vendas (2019)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Aumentar as Vendas (2018)
Unidade/Área: Área Científica INDEG-IUL

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2018)
Unidade/Área: Marketing

Coordenador da unidade curricular Gestão Operacional da Rede de Vendas (2018)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2017)
Unidade/Área: Marketing

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2016)
Unidade/Área: Marketing

Coordenador da unidade curricular Gestão Operacional da Rede de Vendas (2016)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2015)
Unidade/Área: Marketing

Coordenador da unidade curricular Gestão Operacional da Rede de Vendas (2014)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2014)
Unidade/Área: Marketing