

Aviso: [2024-12-22 13:27] 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 Ciências Sociais e Empresariais (SINTRA)

Professor Auxiliar Convidado

Departamento de Marketing, Operações e Gestão Geral (IBS)



Contactos

E-mail	Vitor.Vidal.Santos@iscte-iul.pt
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

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.
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	Gestão Comercial, Vendas na Era Digital	Licenciatura em Tecnologias Digitais e Gestão;	Sim
2024/2025	1º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão Industrial e Logística;	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 Applied Online 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;	Sim
2023/2024	1º	Gestão Comercial, Vendas na Era Digital	Licenciatura em Tecnologias Digitais e Gestão;	Sim
2023/2024	1º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão Industrial e Logística;	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	Curso de Pós Graduação em Gestão de Marketing;	Sim
2022/2023	1º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão Industrial e Logística;	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	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	Licenciatura em Gestão Industrial e Logística;	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	Outro em Programa Aplicado Online em Inovação em Marketing;	Sim
2020/2021	1º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão Industrial e Logística;	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; Licenciatura em Gestão;	Não
2019/2020	1º	Estratégia Comercial em Sales Management	Curso de Pós Graduação em Direcção Comercial;	Sim
2019/2020	1º	Gestão do Marketing	Licenciatura em Gestão Industrial e Logística;	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-IUL	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-IUL	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-IUL	2020
4	João Manuel Simão Barata	O efeito que os programas de milhas tem na lealdade dos passageiros de low cost	Inglês	ISCTE-IUL	2020
5	Mariana Filipa Lavos Pelicano	O Impacto das Entregas de Refeições ao Domicílio nos Hábitos Alimentares e na Saúde	Português	ISCTE-IUL	2020

6	Renata de Carvalho e Santos Pereira	Plano de Marketing para o Grupo StarSul	Português	ISCTE-IUL	2020
7	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

- Em curso

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Estado	Instituição
1	André Miguel Martins Farinha	O lançamento do detergente em toalhas para lavagem mecânica de roupa da marca Skip	--	Em curso	ISCTE-IUL
2	André Miguel Martins Farinha	Plano de desenvolvimento comercial da Super Bock na área III Sul	--	Em curso	ISCTE-IUL
3	Diana Marques Caldeirinha	Plano de desenvolvimento comercial da EduLearn para 2024	--	Em curso	ISCTE-IUL
4	Tiago Alexandre Duarte Pereira	Novo sistema de controlo e gestão de negócio da Divisão de Produtos Profissionais da L'Oréal Portugal	--	Em curso	ISCTE-IUL

- Terminadas

	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Tânia Filipa Correia da Cruz	O plano de formação e treino da equipa comercial da Matrizauto de Sintra.	--	ISCTE-IUL	2024
2	Diana Marques Caldeirinha	Plano de Comunicação - Delegação de Sintra da Cruz Vermelha Portuguesa	--	ISCTE-IUL	2024
3	Patrícia Amaro Parreira	Plano de Negócio de um Serviço de Gestão de VidaPessoal e Familiar	--	ISCTE-IUL	2024
4	Joana Margarida Serras Pimenta Clemente	Proposta de implementação da loja online da óptica Vistissom II Lda.	Português	ISCTE-IUL	2023
5	Pedro Cardeira da Silva Machado Borges	Anything Corporation: Um Novo Padrão para o Mercado da Fotografia Profissional	Português	ISCTE-IUL	2023
6	Paulo Ricardo de Abreu Cruz	Relançamento dos serviços comerciais da área capilar da MYFACE clinic	Português	ISCTE-IUL	2023
7	Bruno Emanuel Tubal Caeiro Martins	Estratégia de expansão da marca Sabores do Churrasco, através do modelo de negócio franchising.	Português	ISCTE-IUL	2023

8	Rui David Pinto dos Santos Dionísio	Melhoria e introdução de novos Dashboards na empresa	Português	ISCTE-IUL	2023
9	Pedro Filipe Espírito Santo Porto	Plano de Marketing e Comunicação para uma nova rota da TAP Air Portugal	Português	ISCTE-IUL	2023
10	Jorge Manuel Fernandes Rodrigues	Plano de Negócio - Valorização e gestão de resíduos de extração em pedreiras	Português	ISCTE-IUL	2023
11	Marco Alexandre da Cruz Meireles	Reorganização da força de vendas e plano de atividade comercial da empresa MPG	Português	ISCTE-IUL	2023
12	Nuno Rafael Baptista da Silva	Plano de Marketing e Comunicação para a Sparkyway Lda	Português	ISCTE-IUL	2023
13	Fernando Miguel Farinha Simão	Plano de transformação digital da Rede de Agentes da Seguradora Alfa	Português	ISCTE-IUL	2023
14	Beatriz Cardoso Moreira	Plano de negócios: Bound	Português	ISCTE-IUL	2023
15	André Ricardo Feio Seco	Projeto de Implementação de Serviço de Adesão à Terapêutica ? Diabetes e Hipertensão Grupo de Farmácias Reis Barata	Português	ISCTE-IUL	2023
16	Bruno Gonçalo Moreira Moleiro	Plano de Comunicação Digital para lançamento de uma nova empresa no setor imobiliário	Português	ISCTE-IUL	2023
17	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-IUL	2023
18	Luis Filipe Fernandes Monteiro	Modelos de Remuneração e Incentivos em forças de vendas, aplicado à empresa Epoch	Português	ISCTE-IUL	2023
19	Fernanda Blaya	O plano de marketing com ênfase no plano de comunicação digital da Cleverti	Português	ISCTE-IUL	2023
20	Ivo Alexandre da Cruz Xavier	Gestão de Vendas com recurso a dashboards dinâmicos	Português	ISCTE-IUL	2023
21	Marta Isabel Ferreira da Graça Ferreira	Novo Modelo de Formação e Treino dos comerciais e agentes exclusivos de uma seguradora	Português	ISCTE-IUL	2022
22	Helena Maria Paiva Barreto Nunes Batista	Projeto de implementação de click-and-collect na loja do Lidl de Entrecampos	Português	ISCTE-IUL	2022
23	Sara Mesquita Olaio	Plano de Marketing da Glintt para o serviço Sifarma.Coaching	Português	ISCTE-IUL	2022

24	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-IUL	2022
25	Fernando Manuel Jorge da Silva Alho	Aliança estratégica como catalisador de negócios: plano de negócios UP (União de Produtores)	Português	ISCTE-IUL	2022
26	João Guilherme Rodrigues Sobral	Plano de atuação comercial da Olimec para o ano de 2022	Português	ISCTE-IUL	2022
27	Maria Alexandra Santos Galhardo	Oportunidade em Pandemia: Como aumentar a fidelização das PME's à TAP?	Português	ISCTE-IUL	2022
28	Ana Sofia Santos Marques Pimentel Bertão	Preparar o futuro do imobiliário em Portugal - Casafari e o advento da PropTech	Português	ISCTE-IUL	2022
29	Maria Beatriz Faria de Nogueira Vinha	A Influência do Marketing Verde no Consumidor Worten	Inglês	ISCTE-IUL	2020
30	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-IUL	2020
31	Rita Maria Lopes Pinto	Experiência Do Consumidor Enquanto Visita Um Centro Comercial	Inglês	ISCTE-IUL	2020
32	Rogério de Magalhães Dias	A Estratégia Multiacesso da Generali para o Canal Agentes de Seguros	Português	ISCTE-IUL	2014
33	José Manuel Miranda Bastos	O Despertar do Retailo Especializado, uma Nova Estratégia! O caso Moteespa	Português	ISCTE-IUL	2013
34	Amílcar Ismael Barreto	O que Motiva as Equipas de Vendas da Industria Farmacêutica - O caso Roche	Português	ISCTE-IUL	2013
35	André Lizardo Francisco Botelho de Amaral	Atual Modelo de Negócio de um Agente Empresarial - O caso Fujitsu Telecomunicações Portugal, SA	Português	ISCTE-IUL	2013
36	Carlo Alexander da Costa de Pinho	OnePharma CLM - Projecto inovador de promoção farmacêutica	Português	ISCTE-IUL	2012
37	Ana Raquel Soeiro Boletto	Humor in Marketing as a Success Factor: The case of MEO	Inglês	ISCTE-IUL	2012
38	Luís Filipe Campos Batista de Menezes Colação	O Marketing Relacional do Ford Fiesta	Português	ISCTE-IUL	2012
39	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

40	Bruno Filipe Salvado Aragão Duarte Gonçalves	Sustentabilidade do Canal Indirecto de Vendas da Vortal	Português	ISCTE-IUL	2012
41	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
42	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
43	José António Adolfo Gonçalves		--	ISCTE-IUL	2011
44	Anabela Silva dos Reis Marques	Determinantes para a motivação dos clientes no apoio à venda de SI.	Português	ISCTE-IUL	2011
45	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
46	Paulo Miguel Clímaco Lilaia	Plano de Negócios - Absolutis Empresa Farmacêutica de Medicamentos Genéricos.	Português	ISCTE-IUL	2010