

Vítor Manuel Vidal Santos

Profile



Department Department of Marketing, Operation and Management

E-mail vmvss@iscte-iul.pt

Category Visiting Assistant Professor

Office D4.26

Post box 206

Phone 217650471

Ciência-IUL Profile [Visit Ciência-IUL Profile](#)

Teaching and Research Interests

- Sales and Marketing. Social Selling. Digital Marketing.

Qualifications

Type	Course	Institution	Year
Licenciatura	Gestão de Empresas	Universidade Europeia	2004
Pós-Graduação	Marketing	Instituto Superior de Gestão	2000
Mestrado	Economia Internacional	Instituto Superior de Economia e Gestão	1997
Licenciatura	Gestão de Recursos Humanos	Universidade Europeia	1994

Academic activities

Courses

[Marketing Management](#)

[Marketing Management](#)

[Marketing for Technology](#)

Supervisions

Master Thesis

Maria Clara Luxo Correia, "A Importância das Competências Adquiridas na Prática Desportiva Federada no Desempenho dos Gestores Comerciais no Retalho", Vítor Manuel Vidal Santos, Master Thesis, Concluído, 2013

Final Project

Rogério de Magalhães Dias, "A Estratégia Multiacesso da Generali para o Canal Agentes de Seguros", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2014

Amílcar Ismael Barreto, "O que Motiva as Equipas de Vendas da Industria Farmacêutica - O caso Roche", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2013

José Manuel Miranda Bastos, "O Despertar do Retalho Especializado, uma Nova Estratégia! O caso Moteespa", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2013

André Lizardo Francisco Botelho de Amaral, "Atual Modelo de Negócio de um Agente Empresarial - O caso Fujitsu Telecomunicações Portugal, SA", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2013

Carlo Alexander da Costa de Pinho, "OnePharma CLM - Projecto inovador de promoção farmacêutica", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2012

Ana Raquel Soeiro Boletto, "Humor in Marketing as a Success Factor: The case of MEO", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2012

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", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2012

Bruno Filipe Salgado Aragão Duarte Gonçalves, "Sustentabilidade do Canal Indirecto de Vendas da Vortal", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2012

Maria Helena dos Anjos Vicente Dias, "A Vigilância e Segurança de Edifícios e Instalações - O caso da EDP Distribuição de Energia, SA", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2012

Luís Filipe Campos Batista de Menezes Collaço, "O Marketing Relacional do Ford Fiesta", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2012

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.", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2011

José António Adolfo Gonçalves, "", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2011

Anabela Silva dos Reis Marques, "Determinantes para a motivação dos clientes no apoio à venda de SI.", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2011

Paulo Alexandre Pereira Manso, "A Reorganização da Força de Vendas Face ao Novo Mercado de Electrodomésticos de Encaixe. O caso da Teka Portugal S.A.", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2011

Paulo Miguel Clímaco Lilaia, "Plano de Negócios - Absolutis Empresa Farmacêutica de Medicamentos Genéricos.", Vítor Manuel Vidal Santos, Final Project, Concluído, 2010

Scientific Activities

Other Activities

Academic Management Positions

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2014/2014)

Coordenador da unidade curricular Gestão Operacional da Rede de Vendas (2014/2014)

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2015/2015)

Coordenador da unidade curricular Gestão Operacional da Rede de Vendas (2016/2016)

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2016/2016)

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2017/2017)

Coordenador da unidade curricular Gestão Operacional da Rede de Vendas (2018/2018)

Coordenador da unidade curricular Estratégia Comercial em Sales Management (2018/2018)

Coordenador da unidade curricular Aumentar as Vendas (2018/2018)

Coordenador da unidade curricular Gestão Operacional da Rede de Vendas (2019/2019)

(c) ibs.iscte-iul.pt/en // 2020-03-24