

Miguel Alves dos Santos é um executivo de topo com mais de 15 anos de experiência internacional em **negociação estratégica e procurement**, tendo liderado **processos de negociação de elevado impacto e complexidade** em empresas como **Portugal Telecom, Galp Energia e TAP Air Portugal**, onde atuou como **negociador sénior** em contextos altamente exigentes, envolvendo contratos críticos, transformação tecnológica e parcerias estratégicas.

A sua carreira internacional aprofundou-se em funções de liderança como **executivo de Procurement na Ooredoo**, grupo multinacional de telecomunicações sediado no Médio Oriente, e como partner na **TargetP!**, consultora alemã especializada em **transformação digital, procurement estratégico e gestão de risco**, onde lidera projetos junto de grandes operadoras e entidades públicas.

A sua formação académica é sólida e multidisciplinar: é **licenciado em Engenharia Eletrotécnica e de Computadores pelo Instituto Superior Técnico**, tendo posteriormente completado um **duplo mestrado** — em **Engenharia Eletrotécnica e de Computadores na FCT da Universidade Nova de Lisboa** e em **Gestão na Universidade de Durham (Reino Unido)**.

Complementou este percurso com formações executivas de referência internacional em negociação, realizadas nas **universidades de Yale, MIT e Harvard**, onde se especializou em **criação e captura de valor**.

Atualmente, além da sua carreira corporativa, desenha e ministra programas de formação em **Negociação e Procurement Estratégico**, combinando casos reais, frameworks avançadas e simulações práticas que refletem o que se exige hoje a profissionais que negociam em ambientes complexos. A sua abordagem alia **conhecimento técnico profundo, experiência de terreno e inteligência emocional**, garantindo formações envolventes, eficazes e ancoradas na realidade.

Miguel Alves dos Santos é um formador que ensina negociação... **porque a pratica ao mais alto nível.**