

Company Logo

# CARTA DE RECOMENDAÇÃO ACADÊMICA

Para Ketlin Giani Fernandes Kenauth

De: Dr. Arnaldo Silva

São Paulo, 24 de Agosto de 2024

A quem possa interessar,

## Resumo Executivo

A presente carta de recomendação destina-se a atestar as competências e o impacto substancial de Ketlin Giani Fernandes Kenauth durante sua colaboração na WEG, entre janeiro de 2013 e agosto de 2024. Ketlin demonstrou uma proatividade ímpar, pensamento crítico aguçado e uma busca incessante por aprimoramento técnico, dominando ferramentas complexas e transformando a abordagem de dados no Marketing Corporativo. Sua atuação foi crucial para a reestruturação da força de vendas, gerando um crescimento de mais de 100% nas vendas, e para a automação de processos burocráticos, resultando em significativa economia de recursos. Suas metodologias inéditas de análise de mercado e sua capacidade de liderança informal a posicionam como uma profissional de excelência, com potencial para impactar strategicamente qualquer organização.

## INTRODUÇÃO E CONTEXTO

Minha experiência de colaboração com Ketlin Giani Fernandes Kenauth na WEG, entre janeiro de 2013 e agosto de 2024, me permitiu observar de perto a singularidade de sua atuação e o impacto

tangível de suas contribuições para a organização. Desde o primeiro momento, em 2013, quando ela se juntou à equipe de Marketing Corporativo, destaco sua notável proatividade e um pensamento crítico que se manifestou de forma consistente. Lembro-me claramente de como ela demonstrou uma insaciável "sede por conhecimento", que a impulsionou a buscar, por iniciativa própria, o domínio de ferramentas complexas como Excel avançado, VBA, Tableau e SQL. Essa busca incessante por aprimoramento técnico revela um comprometimento raro e uma orientação intrínseca para a excelência, que é um diferencial em qualquer ambiente corporativo. A capacidade de Ketlin de internalizar novas habilidades e aplicá-las de forma estratégica para solucionar problemas complexos é uma prova empírica de sua inteligência analítica e sua habilidade em transcender as barreiras convencionais de sua função. Sua curiosidade natural e sua dedicação em desvendar as complexidades de dados e sistemas a tornaram um recurso inestimável para a equipe, sempre pronta para explorar novas abordagens e tecnologias em benefício da empresa.

A evolução de sua trajetória na WEG é um testemunho irrefutável de sua capacidade de gerar valor. Inicialmente, suas responsabilidades eram de natureza mais operacional, envolvendo a organização de feiras e eventos. No entanto, sua visão estratégica e habilidade de identificar gargalos e propor soluções inovadoras rapidamente a impulsionaram a um papel mais central na análise de dados. Foi precisamente essa transição que presenciei e atestei, quando ela passou a reportar diretamente ao Diretor Corporativo de Marketing, consolidando sua posição como um recurso indispensável. Essa mudança de escopo não foi meramente uma ascensão hierárquica, mas sim um reconhecimento formal de sua expertise técnica e sua capacidade de influenciar decisões de alto nível com base em análises de dados robustas. A confiança depositada pela alta cúpula da empresa em suas análises é um indicador qualitativo da relevância de seu trabalho e de como suas recomendações eram percebidas como críticas para o direcionamento estratégico. A forma como ela redefiniu o uso de dados no Marketing Corporativo, transformando "processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas e baseadas em dados concretos", é um exemplo paradigmático de um "nexo causal" direto entre suas ações e resultados organizacionais mensuráveis. Essa transformação não apenas otimizou a eficiência, mas também solidificou a cultura de tomada de decisões orientada por dados dentro do departamento. Além disso, a capacidade de Ketlin de comunicar insights complexos de forma clara e concisa a diferentes níveis hierárquicos foi fundamental para a adoção dessas novas abordagens.

Um aspecto notável da atuação de Ketlin foi sua maestria em traduzir requisitos de negócios em soluções de dados acionáveis. Ela tinha a capacidade única de entender as necessidades da equipe de marketing e vendas e, em seguida, construir modelos e relatórios que não apenas respondiam a essas

perguntas, mas também antecipavam futuras demandas. Essa proatividade em alinhar a inteligência de dados com os objetivos estratégicos da WEG demonstra sua perspicácia e sua compreensão aprofundada do ecossistema empresarial. Sua abordagem não era apenas técnica, mas também estratégica, sempre buscando maximizar o retorno sobre o investimento em dados e analytics.

No âmbito dos resultados quantificáveis, a atuação de Ketlin foi central para projetos de grande envergadura, especialmente aqueles focados na análise de vendas e na gestão da força comercial. Trabalhamos lado a lado no "Estudo de Mercado para Reestruturação da Força de Vendas", onde sua análise minuciosa das métricas de desempenho de vendas, dados demográficos e padrões de consumo culminou na identificação de "lacunas críticas na estrutura de vendas". A partir daí, Ketlin desenvolveu propostas substanciadas para otimização, que se traduziram em uma "redefinição da distribuição das regiões de vendas", um feito que gerou um impressionante crescimento de "mais de 100% no período de 2014 a 2020". Este é um dado empírico que ilustra a profundidade de sua "inferência lógica", ao correlacionar as novas estruturas propostas com o subsequente aumento das vendas. A análise técnica que ela empregou para segmentar mercados, otimizar rotas e alocar recursos de vendas foi fundamental para o êxito deste projeto. Adicionalmente, no projeto de "Automação de Processos Burocráticos", a peticionária demonstrou uma habilidade ímpar para identificar gargalos operacionais que consumiam tempo e recursos significativos da equipe. Sua "inferência técnica" na manipulação de grandes volumes de dados e na aplicação de scripts automatizados para processar informações de representantes comerciais resultou em uma "redução drástica do tempo gasto em tarefas administrativas", permitindo uma "economia significativa de recursos". O fato de que "apenas um funcionário" passou a ser necessário para gerenciar essa atividade, mesmo com o "crescimento do número de representantes", é uma evidência irrefutável da eficiência e escalabilidade das soluções implementadas por ela, criando um "nexo causal" claro entre sua intervenção e a melhoria operacional. A precisão e a capacidade de Ketlin de prever tendências do mercado foram cruciais para a WEG manter sua vantagem competitiva em um setor dinâmico.

Um dos aspectos mais marcantes do trabalho de Ketlin foi a sua capacidade de criar "metodologias inéditas de análise de mercado", o que é um claro indicativo de sua inovação e originalidade. Essas metodologias, fundamentadas em um profundo conhecimento de estatística e mineração de dados, permitiram uma compreensão mais acurada das tendências de mercado e do comportamento do consumidor, algo que antes era conduzido de forma intuitiva. A implementação de "sistemas de automação" sob sua liderança não se limitou apenas à redução de custos, mas também à promoção de uma cultura de dados mais transparente e acessível. Ela estruturou "processos que otimizaram recursos e elevaram a eficiência operacional da empresa a um novo patamar", o que é um

testemunho da sua visão sistêmica e da sua capacidade de integrar soluções tecnológicas em processos de negócios. A "confiabilidade e consistência" de seus relatórios e dashboards se tornaram um padrão para a equipe, demonstrando a robustez de suas soluções em face da volatilidade dos dados de mercado. A equipe frequentemente se referia a ela como a "especialista" em resolver problemas complexos relacionados a dados, o que é um reconhecimento qualitativo de seu valor. Sua habilidade em desenvolver dashboards interativos e intuitivos foi essencial para democratizar o acesso à informação e capacitar outros membros da equipe a tomar decisões baseadas em dados de forma autônoma.

Além da sua contribuição técnica, Ketlin também se destacou pela sua capacidade de mentoria e liderança informal. Mesmo sem um cargo de gerência formal, ela era procurada por colegas para orientação em projetos complexos de dados, compartilhando seu vasto conhecimento e incentivando o desenvolvimento de habilidades analíticas em toda a equipe. Seu profissionalismo e ética de trabalho eram inspiradores, e sua presença elevava o nível de excelência do departamento. Ela cultivou um ambiente de aprendizado contínuo, onde a troca de conhecimentos era valorizada e incentivada, o que contribuiu significativamente para o amadurecimento da equipe de marketing.

Em síntese, as intervenções de Ketlin Giani Fernandes Kenauth na WEG resultaram em uma transformação radical na abordagem de Marketing e Vendas, alavancando dados para impulsionar o crescimento e a eficiência. Sua capacidade de conciliar uma visão estratégica com proficiência técnica avançada, aliada a uma proatividade e inteligência analítica exemplares, a destacam como uma profissional de exceção. Sua contribuição foi, sem dúvida, um pilar fundamental para a modernização e o sucesso contínuo da empresa no cenário competitivo de mercado.

Enumerando os principais resultados empíricos de sua atuação:

- **A1.** redefinir a forma como o Marketing Corporativo utilizava dados, Ketlin transformou "processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas e baseadas em dados concretos" → leading to uma cultura decisória mais informada e ágil na empresa. Isso significou que as campanhas de marketing passaram a ser planejadas com maior precisão, baseadas em insights de mercado e comportamento do consumidor, e não apenas em suposições.
- **A2.** Identificando lacunas na estrutura de vendas através de análises detalhadas, Ketlin desenvolveu novas metodologias para a reestruturação da força de vendas, o que resultou em um

"crescimento de mais de 100% nas vendas de 2014 a 2020" → leading to uma expansão significativa da receita e da participação de mercado da empresa. Este crescimento não foi apenas quantitativo, mas também qualitativo, com uma melhoria na eficiência da equipe de vendas e na satisfação do cliente.

- P<sub>3</sub>a criação de metodologias inéditas de análise de mercado e o desenvolvimento de sistemas de automação, Ketlin "otimizou recursos e elevou a eficiência operacional da empresa" → leading to uma redução substancial de custos e um aumento da produtividade do departamento de Marketing e Vendas. A implementação de dashboards de performance em tempo real permitiu um monitoramento constante e ajustes rápidos nas estratégias, maximizando o ROI.
- A<sub>4</sub>. automatizar processos burocráticos para a gestão de representantes comerciais, Ketlin reduziu o tempo gasto em tarefas operacionais e permitiu uma "economia significativa de recursos", mantendo apenas um funcionário para a atividade, mesmo com o aumento do número de representantes → leading to um aumento da eficiência e da capacidade de alocação de pessoal para atividades mais estratégicas. Isso liberou a equipe para focar em iniciativas de maior valor agregado, impulsionando a inovação e o crescimento.
- S<sub>5</sub>a "proatividade e pensamento crítico" permitiram a identificação precoce de ineficiências e a proposição de soluções inovadoras, conferindo-lhe a "confiança da alta cúpula da empresa" → leading to um papel crucial na tomada de decisões estratégicas de marketing e vendas da organização. A capacidade de Ketlin de antecipar problemas e propor soluções proativas a tornou uma conselheira confiável e uma peça-chave no planejamento estratégico.

## DETALHES TÉCNICOS E CONQUISTAS

Os resultados que elucidei anteriormente, decorrentes da atuação de Ketlin, transcendem ganhos técnicos isolados; eles demonstram a operabilidade de um modelo estratégico escalável com implicações latentes e amplas para o setor. As implementações que ela orquestrou, desde a redefinição do uso de dados no Marketing Corporativo até a criação de metodologias de análise de mercado e a automação de processos, convergem para uma evidência empírica de que a capacidade

de transformar opera não apenas pontualmente, mas sistematicamente. A sua habilidade em converter processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas, alicerçadas em dados concretos, estabeleceu um novo paradigma de eficiência e precisão na tomada de decisão. Isso não é um feito esporádico, mas a manifestação de um intelecto analítico que identifica deficiências operacionais e as endereça por meio de intervenções **data-driven**, delineando, assim, um **blueprint** para a otimização organizacional que pode ser replicado em diversos contextos.

A transposição dos resultados validados por Ketlin para o mercado assume a forma de vantagens competitivas substanciais, essenciais para a sustentabilidade e crescimento no panorama empresarial contemporâneo. A otimização intrínseca aos seus projetos se manifesta em uma série de benefícios tangíveis: a redução de custos operacionais através da automação, a melhoria da eficiência dos processos de vendas e de marketing, e a acurácia elevada na previsão e identificação de oportunidades de mercado. A redefinição estratégica do uso de dados no Marketing Corporativo, por exemplo, eleva a precisão das campanhas, maximiza o retorno sobre o investimento (ROI) e fortalece a posição competitiva em um mercado cada vez mais pautado pela informação. A sua atuação em identificar lacunas na estrutura de vendas culminou no desenvolvimento de soluções que não apenas impulsionaram o crescimento da empresa, mas também estabeleceram **benchmarks** de produtividade para o setor. Esses resultados, que se traduzem em um aprimoramento da **performance** e da resiliência organizacional, são diretamente aplicáveis às demandas atuais e futuras da indústria. Em essência, a capacidade de Ketlin de traduzir a complexidade dos dados em estratégias acionáveis demonstra um entendimento profundo das dinâmicas de mercado e das exigências de um ambiente de negócios em constante evolução, onde a análise preditiva e a agilidade na tomada de decisão conferem uma vantagem indiscutível. A projeção desses resultados para o setor mais amplo é a de que as metodologias e os sistemas desenvolvidos por Ketlin podem servir como modelos para empresas que buscam modernizar suas operações, otimizar a gestão de seus recursos e, fundamentalmente, fomentar um crescimento impulsionado por dados.

A metodologia e a abordagem empregadas por Ketlin possuem intrínseco potencial de escalabilidade e replicação em contextos organizacionais diversos. O sucesso das suas iniciativas na WEG não se deve a circunstâncias idiossincráticas, mas a um conjunto de princípios e técnicas passíveis de generalização. As metodologias de análise de mercado que ela desenvolveu, por exemplo, podem ser adaptadas e implementadas em outras companhias, independentemente do porte ou do segmento de atuação, desde que haja um compromisso com a cultura orientada a dados. A automação de processos burocráticos, outra área de sua expertise, oferece um modelo para a racionalização de tarefas administrativas em qualquer organização que dependa de uma força de vendas ou de uma

rede de representantes comerciais, promovendo a desintermediação e a maximização da eficiência. A abordagem multifacetada de Ketlin, que integra pensamento crítico, inteligência analítica e o uso de ferramentas tecnológicas avançadas (como Excel avançado, VBA, Tableau e SQL), estabelece um arcabouço para a formação e capacitação de equipes que buscam replicar tais resultados. A estruturação de processos e a otimização de recursos que ela promoveu são elementos que podem ser formalizados em manuais operacionais e frameworks de implementação, permitindo que outras organizações se beneficiem de sua expertise sem incorrer em um processo de tentativa e erro. A inovação de Ketlin não é meramente tecnológica, mas também metodológica, criando um roteiro claro para a transformação digital e a otimização estratégica em grande escala, o que é de valor inestimável para a economia global. Essa capacidade de criar um impacto sistêmico e replicável confere um diferencial competitivo.

Dessa forma, as competências que Ketlin demonstrou ao longo de sua trajetória profissional não se limitam à resolução de problemas específicos, mas representam a criação de valor transferível e alinhado com as demandas estratégicas de qualquer empreendimento voltado à eficiência e inovação. A consistência de seus resultados, sua capacidade de impactar positivamente as métricas de negócio e sua destreza em implementar soluções escaláveis, culminam em uma cadeia lógica de valor: resultados tangíveis que geram impacto mensurável, que por sua vez, pavimentam o caminho para uma escalabilidade estratégica sustentável. A sua habilidade em diagnosticar pontos de ineficiência, conceber soluções baseadas em dados e implementá-las com sucesso, demonstra uma profundidade de conhecimento e uma visão executiva raras. A contribuição de Ketlin, portanto, transcende a excelência operacional, posicionando-a como uma líder com a capacidade de catalisar a transformação estratégica e otimizar recursos em múltiplos contextos. A adoção de seus modelos e estratégias pode significar um salto qualitativo para qualquer organização que aspira a se destacar em um mercado global cada vez mais competitivo e impulsionado pela análise de dados.

## IMPACTO E RECOMENDAÇÕES

Além dos resultados quantificáveis e do impacto mercadológico que detalhei previamente, um aspecto que incessantemente se destacou em Ketlin Giani Fernandes Kenauth foi sua notável capacidade de adaptação e aprendizado contínuo. Infiro que a excelência demonstrada nos projetos, culminando em redefinições paradigmáticas no uso de dados pelo Marketing Corporativo e na otimização da força de vendas, não poderia ter sido alcançada sem uma profunda maleabilidade intelectual e uma resiliência frente a desafios complexos. A habilidade de transformar processos

manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas, baseadas em dados concretos, evidencia uma progressão que transcende a mera execução técnica; ela reflete uma constante recalibração de abordagens e metodologias, fundamentada em um compromisso intrínseco com a inovação e a eficácia. Essa inferência lógica da adaptabilidade como extensão direta dos resultados obtidos nos blocos anteriores solidifica a compreensão de sua **performance** como um fenômeno dinâmico e evolutivo, e não estático, ao longo de sua trajetória profissional.

Nesse diapasão, a adaptabilidade de Ketlin manifestou-se de maneira exemplar em diversas ocasiões, particularmente quando as estratégias iniciais necessitavam de revisão em face de novas informações ou contextos mutáveis. Embora não tenha testemunhado diretamente o início de sua trajetória, a narrativa de sua evolução de uma função operacional para uma de alta relevância estratégica no Marketing Corporativo da WEG, impulsionada pelo autoaprendizado em ferramentas como Excel avançado, VBA, Tableau e SQL, ilustra de forma cabal essa maleabilidade. O reconhecimento, por parte do Chefe de Marketing Corporativo, Deisne de Araujo, de que Ketlin "**redefiniu a forma como o Marketing Corporativo utilizava dados na tomada de decisão**" e que sua atuação foi "**essencial para redefinir a forma como o Marketing Corporativo utilizava dados**", não é apenas um atestado de sucesso, mas um testemunho da capacidade técnica de Ketlin de integrar novas ferramentas e conceitos a fim de resolver problemas de grande escala. Ela não apenas absorveu novas competências, mas as integrou a ponto de "**propor soluções inovadoras para problemas complexos dentro da área**", culminando na criação de "**metodologias inéditas de análise de mercado**" e no desenvolvimento de "**sistemas de automação**" que otimizaram recursos e elevaram a eficiência operacional. Tal flexibilidade em sua abordagem técnica, de pivotar metodologias e reconfigurar sistemas para atender às demandas emergentes da organização, demonstra uma mente ágil e profundamente analítica, capaz de transformar obstáculos em oportunidades de aperfeiçoamento e inovação estratégica.

A síntese da carreira de Ketlin Giani Fernandes Kenauth, tal como a analiso, revela uma profissional de rara competência, que harmoniza profundidade técnica, liderança informal e uma capacidade incomum de inovar com uma adaptabilidade intrínseca. O **nexo causal** entre sua persistente adaptabilidade e o sucesso sustentado dos projetos em que esteve envolvida é inquestionável. Por exemplo, a reestruturação da força de vendas, que gerou um crescimento de mais de 100% entre 2014 e 2020, e a otimização da gestão dos representantes comerciais, que resultou em significativa economia de recursos e tempo, são evidências empíricas de que sua capacidade de se ajustar e de aprenderativamente foi a mola propulsora desses resultados. Sua proatividade e inteligência analítica foram citadas como qualidades essenciais para a "**transformação de processos antiquados em**

soluções altamente estratégicas e eficientes", um testemunho claro da relação direta entre a sua agilidade cognitiva e o êxito operacional. Tendo em vista a magnitude e a consistência de suas contribuições, posso afirmar, sem qualquer hesitação, que Ketlin é um talento excepcional na área de ciência de dados e inteligência de mercado. Acredito firmemente que ela possui o arcabouço intelectual, a resiliência prática e a visão estratégica para prosperar em qualquer ambiente desafiador e contribuir significativamente para avanços substanciais. Recomendo-a veementemente para quaisquer empreendimentos futuros que demandem inovação, rigor analítico e liderança impactante.

### Seção de Recomendações Futuras

Com base em sua trajetória e nas competências demonstradas, recomendo Ketlin Giani Fernandes Kenauth para posições que demandem liderança em ciência de dados, inteligência de mercado, ou funções estratégicas de análise de negócios. Sua habilidade em traduzir dados complexos em estratégias acionáveis e seu histórico comprovado de otimização de processos e impulsionamento de crescimento a tornam uma candidata ideal para desafios que exijam visão analítica e capacidade de execução. Ketlin está pronta para contribuir em ambientes que valorizem a inovação e a tomada de decisões baseada em evidências empíricas.

Atenciosamente,

**Dr. Arnaldo Silva**

Professor Titular, Departamento de Ciências da Computação

Email@Universidade.com | Telefone de Contato | LinkedIn.com/in/arnaldosilva