

São Paulo, 14 de Junho de 2024

A quem possa interessar,

Visão EstratéGica e Impacto Organizacional

Durante a minha gestão como Chefe de Marketing Corporativo na WEG, entre os anos de 2013 e 2016, tive o privilégio de observar e direcionar a trajetória profissional de Ketlin Giani Fernandes Kenauth. Minha perspectiva, como líder que testemunhou a transformação de processos e resultados, me permite atestar com a mais alta autoridade o impacto estratégico de suas contribuições. A Ketlin demonstrou consistentemente uma capacidade extraordinária de ir além do escopo inicial de suas funções, impulsionada por uma proatividade notável e uma sede insaciável por conhecimento. O que começou como um suporte operacional no Marketing Corporativo, rapidamente evoluiu para um papel central na redefinição da nossa abordagem de dados. Sua curiosidade natural e sua busca incessante por otimização foram os catalisadores que a levaram a explorar novas fronteiras, transformando o departamento de marketing em um motor de inteligência e estratégia baseada em dados.

A intervenção de Ketlin foi um **divisor de águas**. Lembro-me claramente de como ela, por **iniciativa própria**, mergulhou no estudo de ferramentas avançadas como Excel, VBA, Tableau e SQL, superando as expectativas de sua função original. Essa dedicação não era meramente acadêmica; ela se traduzia em **soluções tangíveis para**

problemas complexos que enfrentávamos na área. O ponto crucial foi sua habilidade em transformar processos manuais e subjetivos — que antes ditavam as decisões de marketing — em análises estratégicas robustas e fundamentadas em dados concretos. Por exemplo, a redefinição de como o Marketing Corporativo utilizava dados na tomada de decisão não foi uma mudança incremental, mas uma **revolução completa**. A Ketlin me apresentava painéis e relatórios que não apenas descreviam o passado, mas **prediziam tendências e sugeriam ações com clareza inquestionável**. Isso proporcionou uma visão sem precedentes, elevando o nível das discussões estratégicas e permitindo que a equipe de liderança tomasse decisões muito mais informadas, com um embasamento técnico que antes era inexistente.

A capacidade de Ketlin de traduzir dados brutos em **insights acionáveis** foi verdadeiramente impressionante. Ela não se contentava em apenas coletar informações; seu foco era sempre em **como essas informações poderiam ser usadas para gerar valor real para a empresa**. Por meio de suas análises aprofundadas, conseguimos identificar gargalos, otimizar campanhas e até mesmo prever movimentos de mercado com uma precisão que antes parecia inatingível. Essa **nova cultura de dados**, que ela ajudou a estabelecer, permeou todas as camadas do departamento, elevando a performance e a confiança de toda a equipe.

Em termos de evidência quantitativa, a criação de **metodologias inovadoras de análise de mercado** por Ketlin gerou um **crescimento superior a 100% no período de 2014 a 2020**. Este é um dado que fala por si, demonstrando um **impacto direto e profundo nas receitas da empresa**. Para contextualizar, este crescimento foi alcançado em um cenário de mercado que exigia agilidade e precisão, e a Ketlin forneceu as ferramentas analíticas para navegar com sucesso por ele. A **automação de processos burocráticos**, por sua vez, **otimizou a gestão de representantes comerciais**, permitindo que a eficiência fosse

mantida e até aprimorada, mesmo com a expansão da força de vendas. Esta eficiência se traduziu diretamente em **economia de tempo e recursos** que, antes, eram desperdiçados em tarefas repetitivas. A sua atuação foi essencial para que o departamento mantivesse um desempenho exemplar, liberando a equipe para focar em atividades de maior valor estratégico.

A **inteligência analítica** de Ketlin e sua **visão estratégica** permitiram identificar lacunas significativas na nossa estrutura de vendas. Ela não apenas as apontou, mas desenvolveu **soluções inovadoras** que impulsionaram o crescimento da empresa de maneira expressiva. Um exemplo notável foi o desenvolvimento de um **sistema avançado de análise de performance de vendas**. Utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos complexos, ela criou uma ferramenta que nos permitiu **otimizar rotas, identificar mercados inexplorados e alocar recursos de vendas de forma muito mais eficaz**. Este sistema não só melhorou a produtividade individual dos representantes, como também aumentou a cobertura de mercado e a satisfação do cliente, resultando em um **crescimento sustentável e uma vantagem competitiva considerável**.

Mais do que apenas uma analista, Ketlin possui uma **raríssima capacidade de unir visão estratégica com conhecimento técnico avançado**. É essa síntese que a destacava e fazia com que suas contribuições tivessem um valor inestimável. Ela não se limitava a executar; ela **inovava e liderava a transformação**. Trabalhamos juntos em diversos projetos de grande impacto, notadamente aqueles focados na análise de vendas e gestão da força comercial. A proatividade, a inteligência analítica e a visão inovadora de Ketlin foram os pilares que permitiram a transformação de processos antiquados em **soluções eficientes e altamente estratégicas**. Seu trabalho redefiniu a forma como a empresa gerenciava sua força de vendas e otimizava recursos, estabelecendo **novos padrões de**

[excelência](#) e garantindo que estivéssemos sempre à frente da concorrência, não apenas reagindo, mas moldando o futuro do nosso mercado.

Em resumo, as contribuições de Ketlin foram **fundamentais para aprimorar a eficiência operacional e impulsionar o crescimento**. A sua capacidade de aplicar o pensamento crítico e a inteligência analítica para resolver problemas complexos demonstrou um [nível de competência que raramente se encontra](#). Seu legado na WEG é o de uma profissional que não apenas atendeu, mas **superou as expectativas**, deixando um impacto duradouro na forma como lidávamos com dados e estratégias de marketing e vendas.

1. Ao redefinir o uso de dados no Marketing Corporativo, Ketlin transformou processos subjetivos em **análises estratégicas robustas**, resultando em [decisões mais informadas e eficazes](#). Este avanço foi crucial para a nossa capacidade de responder rapidamente às dinâmicas do mercado.
2. Através da criação de **metodologias inovadoras de análise de mercado**, Ketlin gerou um [crescimento superior a 100% de 2014 a 2020](#), impactando diretamente as receitas da empresa. Sua habilidade em identificar tendências emergentes e oportunidades inexploradas foi um diferencial competitivo.
3. Ao desenvolver um **sistema avançado de análise de performance de vendas** com geolocalização e estatística, Ketlin otimizou a alocação de recursos e aumentou a eficácia da força de vendas. Essa ferramenta se tornou [indispensável para a gestão estratégica do nosso time comercial](#).
4. Pela **automação de processos burocráticos**, Ketlin otimizou a gestão dos representantes comerciais, mantendo e aprimorando a eficiência operacional mesmo com o crescimento da equipe. Isso permitiu que a força de vendas se concentrasse em suas atividades-chave, minimizando o tempo gasto em tarefas administrativas.

Replicabilidade e Valor Estratégico

As realizações que descrevi no bloco anterior não são meras vitórias técnicas isoladas; elas evidenciam um **modelo estratégico que possui implicações transponíveis** e um **potencial robusto para replicação**. A redefinição de como o Marketing Corporativo utilizava dados na tomada de decisão e a criação de metodologias de análise de mercado inovadoras, culminando em um crescimento superior a 100% entre 2014 e 2020, sinalizam não apenas uma otimização de processos internos, mas a formulação de um **diferencial competitivo tangível**.

A capacidade de Ketlin de desenvolver um **sistema avançado de análise de performance de vendas**, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos, e de automatizar processos burocráticos para otimizar a gestão de representantes comerciais, mesmo diante de um crescimento exponencial da força de vendas, revela uma **perspicácia técnica que se traduz diretamente em vantagem mercadológica**. Em um cenário corporativo cada vez mais dependente da agilidade e precisão das informações, a habilidade de transformar dados brutos em **inteligência acionável** é um **imperativo estratégico**. A eficiência operacional e a resiliência demonstradas sob sua liderança não são meras melhorias; são paradigmas de excelência que elevam o padrão de governança de dados e a eficácia de vendas, impactando diretamente a **rentabilidade e a posição competitiva das organizações**.

A abordagem de Ketlin, ao conceber soluções que **padronizam e automatizam processos comerciais**, possui uma **inerente escalabilidade**. A criação de um sistema robusto para o cálculo da divisão de vendas por representantes e a padronização de processos com foco em confiabilidade são exemplos claros de como suas inovações podem ser replicadas em diferentes unidades de negócio ou

até mesmo em outras empresas do setor. O sucesso em projetos de grande impacto, notadamente na gestão da força comercial, demonstra a existência de umnexo causal inequívoco entre suas intervenções e a **otimização de recursos**. Essa adaptabilidade e o potencial de padronização criam um arcabouço para a **transferência de conhecimento e tecnologia**, permitindo que as melhores práticas desenvolvidas sob sua égide se disseminem e gerem valor em escala. A colaboração interdepartamental para integração de dados e fluxos operacionais, por exemplo, é um pilar para a construção de arquiteturas de dados que transcendem silos e promovem uma **visão unificada e estratégica da empresa**.

Em suma, as competências que Ketlin Giani Fernandes Kenauth demonstrou não se limitam à resolução de desafios pontuais. Elas representam a edificação de um **valor transferível e sustentável**, alinhado com as demandas mais sofisticadas do mercado global. A cadeia que conecta seus resultados notáveis, o impacto estratégico gerado e a clara escalabilidade de suas metodologias é um testemunho irrefutável de seu potencial para **liderar e inovar em qualquer empreendimento que demande excelência em inteligência de dados e automação**. Sua visão estratégica e capacidade de execução a posicionam como um **ativo inestimável para qualquer organização** que almeje a vanguarda em transformação digital e decisões baseadas em dados.

Adaptabilidade e Liderança Transformadora

Além dos resultados tangíveis que delineei anteriormente, o que mais me impressionou na Ketlin foi sua **notável capacidade de aprender**,

adaptar e refinar metodologias em tempo real. Sua trajetória profissional na WEG, especialmente no Marketing Corporativo, ilustra de forma contundente como uma postura proativa e um **pensamento crítico aguçado** podem transformar um ambiente operacional em um centro de inovação estratégica.

Testemunhei pessoalmente a evolução de Ketlin de uma função inicialmente operacional para uma analista que **redefiniu a forma como o Marketing Corporativo utilizava dados.** Quando as ferramentas existentes se mostravam limitadas, Ketlin não hesitou em **aprofundar seus conhecimentos** em Excel avançado, VBA, Tableau e SQL por iniciativa própria. Isso não foi uma simples aquisição de novas habilidades, mas uma **reconfiguração da abordagem estratégica do departamento.** Sua capacidade de identificar lacunas na estrutura de vendas da empresa e propor soluções automatizadas, como o sistema avançado de análise de performance de vendas com coordenadas geográficas, demonstra uma **adaptabilidade técnica exemplar.** Ela não apenas integrou novas ferramentas, mas as aplicou para pivotar a estratégia de mercado, **otimizando a gestão de representantes comerciais** e garantindo a eficiência mesmo com o crescimento da força de vendas. Esta adaptabilidade técnica resultou diretamente na criação de metodologias de análise de mercado inovadoras, impulsionando um **crescimento de mais de 100% de 2014 a 2020.** A resiliência de Ketlin em diante de desafios complexos e sua dedicação contínua ao aprimoramento técnico são **qualidades raras que se traduzem diretamente em impacto estratégico.**

A habilidade de Ketlin em unir profundidade técnica, **liderança inata** e um **espírito inovador** a posiciona como uma profissional singular. Sua adaptabilidade não é um traço passivo; ela é a força motriz por trás do **sucesso sustentado de seus projetos,** permitindo que as organizações não apenas respondam às mudanças do mercado, mas as moldem. Com base na minha experiência direta, posso afirmar sem

hesitação que Ketlin Giani Fernandes Kenauth está entre os profissionais mais capazes com quem já trabalhei. A forte correlação entre sua adaptabilidade estratégica e os resultados exponenciais que ela consistentemente entrega me leva a **recomendá-la enfaticamente** para qualquer posição que exija **excelência em inteligência de dados e automação**, onde seu potencial de liderança transformadora será plenamente realizado.

Atenciosamente,

Deisne de Araujo

Chefe de Marketing Corporativo, WEG