

Deisne de Araujo

WEG Equipamentos Elétricos S.A.

Analista de Negócios / Consultor

Joinville, SC, Brasil

15 de Maio de 2024

À quem possa interessar,

Análise de Competências: Introdução e Contexto

A minha observação direta e análise crítica da trajetória profissional da Sra. Ketlin Giani Fernandes Kenauth, particularmente durante o período em que atuamos juntos na WEG Equipamentos Elétricos S.A., revela uma notável capacidade de transformação e impacto estratégico. Quando a Sra. Kenauth integrou a equipe de Marketing Corporativo em 2013, o cenário era caracterizado por processos predominantemente manuais e decisões baseadas em intuição, carentes de uma base analítica robusta. Sua proatividade e aguçado pensamento crítico, que se manifestaram desde o início, impulsionaram uma auto-capacitação em ferramentas avançadas como Excel (VBA), Tableau e SQL, um investimento pessoal que ultrapassou as expectativas operacionais iniciais de sua função. Essa iniciativa não apenas demonstrou seu comprometimento com a excelência, mas também uma visão estratégica de longo prazo sobre o valor dos dados em um ambiente corporativo cada vez mais competitivo. Ela compreendeu, antes de muitos, que a intuição, por mais valiosa que seja, precisava ser complementada por evidências empíricas para garantir a sustentabilidade do crescimento.

Esta iniciativa não se limitou à aquisição de novas competências técnicas; ela foi o catalisador para uma redefinição fundamental da utilização de dados na tomada de decisões estratégicas de marketing. A Sra. Kenauth não apenas absorveu atividades relacionadas à análise de dados, mas inovou proativamente, traduzindo dados brutos em inteligência acionável. O impacto quantitativo dessa transição é notável: a automação de processos burocráticos, por exemplo, permitiu que a gestão de representantes comerciais fosse mantida com um número mínimo de funcionários, mesmo com o expressivo crescimento na força de vendas. Esta é uma demonstração clara do nexo causal entre suas ações e a otimização de recursos. A sua confiabilidade e a acurácia de suas análises rapidamente

conquistaram a confiança da alta gerência, incluindo o Diretor Corporativo de Marketing, com quem passou a colaborar diretamente. Esta ascensão reflete a validação qualitativa do seu trabalho, percebida pela consistência e pela capacidade de entrega de soluções que realmente endereçavam os desafios empresariais. A implementação de painéis de controle interativos e relatórios automatizados, por exemplo, transformou reuniões de estratégia, permitindo discussões mais focadas e decisões mais rápidas e embasadas.

Além da otimização de processos, a Sra. Kenauth demonstrou uma habilidade ímpar em identificar e capitalizar oportunidades de mercado através da análise de dados. Sua capacidade de correlacionar variáveis aparentemente distintas e extraír insights valiosos foi crucial para o desenvolvimento de campanhas de marketing mais direcionadas e eficazes. Ela não se restringia a apresentar dados, mas a contar uma história com eles, facilitando a compreensão e a adesão da equipe e da liderança às novas estratégias. Essa abordagem didática e persuasiva foi fundamental para a transição de uma cultura reativa para uma cultura proativa, onde a análise de dados se tornou uma ferramenta preditiva, e não apenas descritiva.

A profundidade de sua atuação pode ser inferida pela complexidade das metodologias que desenvolveu. A reestruturação da Força de Vendas, que envolveu a utilização de coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados, não foi um mero ajuste, mas uma intervenção estratégica que resultou em um crescimento superior a 100% entre 2014 e 2020. Tal resultado é um testemunho irrefutável da eficácia de suas soluções baseadas em dados e da sua habilidade em traduzir análises em crescimento tangível. A transformação de processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas e baseadas em dados concretos foi um marco na área, instituindo uma cultura data-driven onde antes predominavam abordagens menos estruturadas. Este é um exemplo vívido de como a inferência técnica pode ser aplicada para validar o impacto de suas contribuições. A sua capacidade de identificar lacunas na estrutura de vendas e propor soluções inovadoras não só impulsionou o crescimento, mas também redefiniu os benchmarks internos de performance. A criação de modelos preditivos para otimização de rotas e alocação de vendedores, por exemplo, reduziu custos operacionais e aumentou a cobertura de mercado de forma exponencial.

A implementação dessas metodologias não foi trivial. Exigiu não apenas competência técnica, mas também uma forte capacidade de liderança e comunicação para guiar as equipes através das mudanças e garantir a adesão às novas práticas. A Sra. Kenauth demonstrou consistentemente sua aptidão para traduzir conceitos complexos de análise de dados em estratégias claras e acionáveis para as equipes de vendas e marketing, garantindo que as inovações fossem não apenas bem recebidas, mas efetivamente aplicadas no dia a dia da operação.

A criação de metodologias inéditas de análise de mercado e o desenvolvimento de sistemas de automação evidenciam uma capacidade de inovação que transcende a mera execução. Ela não apenas resolveu problemas existentes, mas antecipou necessidades futuras, estruturando processos que otimizaram recursos e elevaram a eficiência operacional da empresa a um novo patamar de excelência. Esta abordagem proativa, aliada à sua notável inteligência analítica e dinamismo, a distingue como uma profissional que não se contenta com o status quo, buscando sempre aprimorar e inovar. Tais observações, ancoradas em um período de colaboração intensiva e avaliação contínua, permitem extrair conclusões com um alto grau de certeza sobre a notabilidade de suas contribuições. Sua paixão por extrair valor dos dados e sua incansável busca por melhorias contínuas garantiram que a área de marketing da WEG estivesse sempre à frente das tendências, utilizando a inteligência de dados como um diferencial competitivo. Sua visão de futuro para a utilização de Big Data e inteligência artificial no marketing foi um precursor das transformações digitais que a empresa viria a abraçar nos anos seguintes.

Em síntese, os resultados empíricos da Sra. Ketlin Giani Fernandes Kenauth demonstram sua excepcional capacidade de gerar impacto transformador:

- ▶ **Ao redefinir o uso de dados no Marketing Corporativo**, ela transformou processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas e concretas, elevando a qualidade das decisões e estabelecendo um novo padrão para a área.
- ▶ **Mediante a estruturação de metodologias inovadoras**, reestruturou a Força de Vendas utilizando coordenadas geográficas e estatísticas avançadas, gerando um crescimento superior a 100% de 2014 a 2020 e otimizando a cobertura de mercado.
- ▶ **Pela automação de processos burocráticos**, otimizou a gestão de representantes comerciais, permitindo que a operação se mantivesse com o mesmo número de funcionários, mesmo com o substancial aumento do número de representantes, demonstrando eficiência inigualável.
- ▶ **Com a identificação de lacunas na estrutura de vendas**, desenvolveu soluções inovadoras que impulsionaram significativamente o crescimento da empresa, transformando desafios em oportunidades de expansão.
- ▶ **Através da criação de sistemas de automação e estruturação de processos**, otimizou recursos e elevou a eficiência operacional da empresa a um novo patamar, consolidando uma cultura de inovação e excelência.

Detalhes Técnicos e Conquistas

A transição da dedicação operacional para a proposição de soluções inovadoras, observada nas atividades prévias de Ketlin Giani Fernandes Kenauth, como o aprimoramento de suas habilidades em Excel avançado, VBA, Tableau e SQL, não constitui um conjunto de incidentes isolados, mas sim a manifestação de um modelo replicável de engajamento e desenvolvimento. Essa trajetória, que culminou na redefinição do uso de dados no Marketing Corporativo e na conversão de processos subjetivos em análises estratégicas robustas, denota uma intuição aguçada para a otimização de processos e uma capacidade de catalisar transformações significativas. É uma evidência da aplicação de um raciocínio sistemático na identificação de lacunas e na subsequente arquitetura de soluções.

Os resultados alcançados, como a criação de metodologias inéditas de análise de mercado e o desenvolvimento de sistemas de automação que otimizaram recursos e elevaram a eficiência operacional, adquirem um significado ainda mais profundo ao serem contextualizados no cenário de mercados dinâmicos e competitivos. Em um ambiente corporativo globalizado, a agilidade na resposta a dados e a capacidade de transformar insights em ações estratégicas são diferenciais competitivos inegáveis. A habilidade de Ketlin em automatizar processos burocráticos, como a gestão de representantes comerciais, permitindo a manutenção da eficiência com um número reduzido de pessoal, mesmo diante de um crescimento exponencial no número de representantes, exemplifica a geração de valor tangível. Essa capacidade de otimização não apenas resulta em economia de custos operacionais, mas também em um aumento substancial da produtividade e na liberação de recursos humanos para atividades de maior valor agregado. A sua intervenção promoveu uma reengenharia de processos que se alinha diretamente às demandas por eficiência e escalabilidade que caracterizam as empresas multinacionais de grande porte, particularmente aquelas com operações globais complexas.

A metodologia empregada por Ketlin, que inclui a reestruturação da Força de Vendas por meio de coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados, gerando um crescimento superior a 100% entre 2014 e 2020, demonstra uma capacidade inerente de criar e implementar arcabouços analíticos que são intrinsecamente escaláveis. A padronização e o rigor metodológico inerentes a essas abordagens significam que os sistemas e as estratégias desenvolvidos não são idiossincráticos a um único contexto, mas podem ser adaptados e aplicados em diversas unidades de negócio ou em diferentes mercados geográficos. Essa capacidade de concepção de soluções que possuem um claro nexo causal entre a inovação técnica e os resultados de negócios permite a sua replicação em distintos departamentos ou filiais de uma organização, consolidando uma cultura orientada a dados. A excelência em integração de tecnologia de dados, análise de mercado e estratégia empresarial,

conforme demonstrado em sua trajetória, posiciona a candidata como uma arquiteta de soluções que podem ser transacionadas e adaptadas para diversas realidades empresariais.

Em síntese, as competências de Ketlin Giani Fernandes Kenauth transcendem a mera execução técnica; elas se materializam na criação de valor transferível. Sua trajetória valida a premissa de que a excelência analítica e a proatividade na identificação e resolução de problemas, aliadas a uma profunda compreensão das dinâmicas de mercado, são catalisadores para a transformação organizacional. O impacto de suas ações, da redefinição de processos à maximização de vendas e otimização de recursos, demonstra uma capacidade intrínseca de gerar resultados sustentáveis e escaláveis, alinhados com as necessidades estratégicas de empresas que buscam consolidar uma cultura data-driven em ambientes de alta complexidade.

Impacto e Resultados

Além dos resultados quantificáveis e do impacto mercadológico já delineados, a observação mais notável que fiz sobre a atuação de Ketlin Giani Fernandes Kenauth reside em sua notável capacidade de adaptação e aprendizagem contínua. É uma inferência lógica que a obtenção de resultados expressivos, como a transformação de processos manuais em análises estratégicas robustas e a identificação de lacunas estruturais na força de vendas, requer não apenas competência técnica, mas também uma flexibilidade cognitiva para reajustar abordagens em face de novas informações ou contextos. A persistência em aprimorar habilidades como Excel avançado, VBA, Tableau e SQL, por iniciativa própria, antes mesmo de uma demanda formal, é um indicativo empírico dessa proatividade e da busca intrínseca por otimização metodológica.

Durante o período em que acompanhei Ketlin, pude testemunhar a aplicação prática dessa adaptabilidade. Um exemplo particularmente ilustrativo foi a redefinição do uso de dados no Marketing Corporativo. Antes de sua intervenção, os processos eram predominantemente manuais e subjetivos. Ketlin, munida de um pensamento crítico aguçado e uma profunda inteligência analítica, não apenas identificou a ineficiência dessas práticas, mas também empreendeu a transição para um modelo baseado em dados concretos. Essa mudança envolveu a integração de novas ferramentas de

visualização e análise, pivotando metodologias de coleta e interpretação de informações, o que demonstra uma capacidade intrínseca de reconfigurar sistemas e processos em resposta a desafios complexos. A criação de metodologias inéditas de análise de mercado e o desenvolvimento de sistemas de automação para a gestão de representantes comerciais são evidências conclusivas de sua habilidade em não apenas absorver novas tecnologias, mas em recontextualizá-las para criar soluções de elevado valor estratégico. A reorganização da Força de Vendas, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados, que resultou em um crescimento superior a 100% entre 2014 e 2020, é um paradigma de como sua adaptabilidade e visão técnica se traduzem em impacto direto no desempenho organizacional.

Considerando seu histórico profissional multifacetado, que transita da otimização operacional à orquestração estratégica de dados, Ketlin Giani Fernandes Kenauth é uma profissional rara que combina profundidade técnica, liderança inovadora e uma notável capacidade de adaptação. A conexão causal entre sua adaptabilidade e o sucesso sustentado de seus projetos é inegável: a flexibilidade em adotar novas ferramentas, a resiliência em face de paradigmas existentes e a constante busca por conhecimento são os motores que impulsionaram a transformação digital e analítica nas áreas por ela impactadas. Com base em minha experiência direta e na observação de suas contribuições significativas, afirmo sem hesitação que Ketlin é uma das profissionais mais singulares e competentes com quem tive o privilégio de interagir. Sua capacidade de gerar valor por meio de uma abordagem data-driven, aliada à sua proatividade e inteligência analítica, a posicionam como um ativo inestimável para qualquer organização que busque excelência e inovação em análise de dados e inteligência de mercado.

Atenciosamente,

Deisne de Araujo

Consultor de Negócios

WEG Equipamentos Elétricos S.A.

deisne@email.com | +55 (47) 99999-9999 | linkedin.com/in/deisnearaujo