

Carta de Recomendação

Luiz Fernando Nunes Gonçalves

Gerente de Marketing Inteligencia de Mercado, WEG

Data:

A quem possa interessar,

Nosso percurso conjunto, desde 2016, foi uma jornada de constante aprendizado e superação, especialmente com a estruturação da área de Inteligência de Mercado na WEG. Minha experiência em liderança e a percepção do talento nato da Ketlin Giani Fernandes Kenauth nos uniram em um propósito. Lembro-me claramente dos desafios iniciais para consolidar uma área que transformaria a cultura da empresa, elevando o nível de maturidade analítica e garantindo que as decisões fossem fundamentadas em evidências concretas. À medida que avançávamos, a dedicação, a visão estratégica e a capacidade de execução da Ketlin foram cruciais para que essa transformação não apenas acontecesse, mas superasse todas as expectativas, pavimentando o caminho para uma gestão verdadeiramente data-driven.

Um ponto crucial e transformador foi a criação da plataforma global de Sales Analytics. Antes dela, a gestão da empresa enfrentava ruídos, inconsistências e uma fragmentação de informações que dificultavam enormemente a tomada de decisão ágil e precisa. Eu via a frustração de diretores e presidentes ao tentar conciliar dados de diferentes fontes,

muitas vezes desatualizados ou contraditórios. A Ketlin, com sua expertise técnica aprofundada em SQL para manipulação e extração de dados, Tableau para visualização e Python para automação e análise avançada, foi a mente brilhante por trás da arquitetura, desenvolvimento e implementação dessa plataforma revolucionária. O impacto foi imediato e palpável: a eliminação categórica de dados conflitantes e a consolidação de informações globais em tempo real, acessíveis a todos os níveis da gestão. Observou-se uma evolução notável quando a presidência e os diretores passaram a referenciar essa plataforma como a fonte única da verdade, um verdadeiro single source of truth, o que validou a robustez, a credibilidade e a indispensabilidade do trabalho da Ketlin. Como resultado direto de suas ações, a empresa passou a gerenciar uma receita global impressionante de **US\$ 7 bilhões** com base em dados mais precisos e confiáveis, impactando positivamente as operações e estratégias de 40 filiais ao redor do mundo, desde a América do Norte à Ásia. Essa plataforma não apenas resolveu um problema técnico, mas também construiu uma ponte de confiança entre a área de dados e o restante da organização.

A capacidade da Ketlin de transitar com maestria entre as necessidades estratégicas da alta gestão e o desenvolvimento técnico avançado foi um diferencial inestimável. Ela não apenas entendeu profundamente o que era necessário para impulsionar o negócio, mas traduziu essas complexas demandas em soluções práticas, escaláveis e de fácil utilização. Seus mais de 300 dashboards analíticos, meticulosamente criados no Tableau, não eram apenas visualmente atraentes ou esteticamente agradáveis; eles eram ferramentas poderosas que transformavam dados brutos e dispersos em insights acionáveis e

estratégicos. Lembro-me de inúmeras reuniões de conselho e comitês executivos onde a clareza, a precisão e a profundidade de seus painéis orientaram discussões estratégicas complexas e aceleraram processos decisórios que antes levariam semanas. Isso resgatou de forma significativa a credibilidade dos sistemas de Business Intelligence (BI) dentro da organização, incentivando uma cultura data-driven onde as decisões não eram mais baseadas em intuição, mas pautadas em evidências concretas e análises aprofundadas. A proatividade incansável da Ketlin em buscar, desenvolver e implementar essas soluções inovadoras, muitas vezes de forma autônoma e com pouca supervisão direta, demonstra seu compromisso inabalável com a excelência, sua paixão por dados e um profundo entendimento donexo causal e intrínseco entre o bom uso da tecnologia e os resultados de negócio sustentáveis. Essa habilidade de conectar a tecnologia à estratégia é o que a tornou um ativo tão valioso.

Adicionalmente, a Ketlin demonstrou uma rara habilidade de comunicação, traduzindo linguagens técnicas complexas para uma audiência executiva, garantindo que todos entendessem o valor e o impacto das análises de dados. Essa ponte de comunicação foi essencial para a adoção das novas ferramentas e metodologias, pois desmistificou o BI e o tornou acessível a todos os stakeholders.

- Ao **estruturar o Departamento de Inteligência de Mercado**, Ketlin não apenas definiu processos e metodologias de ponta, mas também formou e capacitou uma equipe de alto desempenho, promovendo o desenvolvimento de talentos internos. Esse esforço resultou em uma credibilidade sem precedentes nos dados e análises

geradas pela empresa, que antes eram frequentemente questionados.

- **Criou a Plataforma Global de Sales Analytics**, um sistema robusto que eliminou problemas históricos de confiabilidade de dados e consolidou informações globais em tempo real, proporcionando uma visão unificada e precisa do desempenho de vendas. Esse marco impactou diretamente a gestão e o planejamento de uma receita global de US\$ 7 bilhões, otimizando alocações de recursos e estratégias de mercado.
- **Desenvolveu mais de 300 dashboards analíticos com Tableau**, transformando dados complexos e volumosos em informações claras, concisas e acionáveis. Isso não só melhorou a visualização, mas também resultou em uma maior agilidade e precisão na tomada de decisão da alta gestão, permitindo reações rápidas às mudanças do mercado.
- **Promoveu a transformação da Cultura Data-Driven**, resgatando a confiança nos sistemas de BI e tornando os dados a base inquestionável das decisões estratégicas e operacionais para as 40 filiais globais, fomentando uma mentalidade analítica em toda a organização.
- **Liderou a construção da Plataforma de Inteligência de Mercado**, preenchendo uma lacuna crucial com análises macroeconômicas detalhadas, estudos de concorrência aprofundados e tendências de mercado. Essa plataforma aprimorou significativamente o planejamento estratégico da organização, permitindo que a WEG antecipasse movimentos de mercado e

tomasse decisões mais informadas e competitivas. Sua capacidade de integrar dados externos com internos foi fundamental para essa conquista.

As realizações que descrevi anteriormente, como a criação da plataforma global de Sales Analytics e os mais de 300 dashboards em Tableau, não são meros avanços técnicos isolados; elas representam a validação de um modelo escalável que possui implicações muito mais amplas. O que observamos aqui é a capacidade de **Ketlin Giani Fernandes Kenauth** de traduzir desafios complexos em soluções estruturadas e replicáveis. Não é apenas sobre aprimorar processos, mas sobre redefinir a forma como a inteligência de mercado pode ser construída e disseminada em uma organização multinacional.

Esses resultados, que impactaram diretamente uma receita global de US\$ 7 bilhões e 40 filiais, mostram como a expertise de Ketlin se converte em vantagens competitivas tangíveis. Em um mercado globalizado e altamente dinâmico, a capacidade de eliminar ruídos e inconsistências em dados, transformando-os em informações estratégicas em tempo real, é um diferencial crucial. Pensemos: o quanto custam decisões baseadas em dados imprecisos ou incompletos? Ketlin demonstrou que a resposta para isso está na união entre uma visão de negócios aguçada e um domínio técnico profundo. Seu trabalho em implementar uma cultura data-driven, resgatando a credibilidade dos sistemas de BI, é a prova de que é possível não apenas construir ferramentas, mas também mudar mentalidades e comportamentos em

toda a organização. Isso estabelece um novo padrão de eficiência e assertividade na tomada de decisões em um setor que exige constante adaptação e inovação.

A abordagem de Ketlin é altamente replicável e padronizável. A metodologia que ela aplicou na WEG, desde a estruturação do departamento de Inteligência de Mercado até a formação de uma equipe de alto desempenho e a implementação de plataformas como a de Sales Analytics, pode ser aplicada em diferentes contextos, indústrias e escalas. A criação de frameworks de dados, a seleção de ferramentas como o Tableau e a habilidade de traduzir necessidades da alta gestão em soluções técnicas são competências que transcendem um único projeto. Não se trata apenas de solucionar um problema pontual, mas de estabelecer um modelo para a gestão de dados e inteligência de mercado que pode ser transferido. O impacto da sua inovação não se limita à otimização interna; ele cria um precedente para a excelência operacional e estratégica que outras empresas podem e devem buscar.

Em suma, as competências de Ketlin vão muito além da execução técnica. Ela não apenas resolveu desafios complexos, mas também criou valor transferível e sustentável que se alinha perfeitamente com sua trajetória profissional e seus objetivos futuros. A cadeia de valor que ela construiu — resultados impactantes que levam à formação de um modelo estratégico escalável — é clara e robusta, indicando que seu diferencial é ser uma **arquiteta de soluções que impulsionam o crescimento e a inovação.**

À medida que avançávamos em nossa jornada, o que mais me impressionou foi a capacidade de Ketlin de aprender, adaptar e refinar métodos em tempo real. Os resultados notáveis e o impacto que descrevi anteriormente não seriam possíveis sem uma rara combinação de flexibilidade intelectual e proatividade. Observar Ketlin em ação era como ver uma atleta de alta performance ajustando sua estratégia em plena competição, sempre um passo à frente das demandas e mudanças do mercado.

Um ponto crucial dessa jornada foi o modo como Ketlin navegou pelos desafios na estruturação da área de Inteligência de Mercado. Lembro-me claramente de uma ocasião em que enfrentamos um obstáculo significativo com a inconsistência de dados de diferentes fontes globais. Em vez de se deter no problema, Ketlin rapidamente pivotou, propondo a integração de novas ferramentas de ETL e a reconfiguração de nossos processos de coleta. Sua visão técnica, combinada com a compreensão profunda das necessidades de negócio, permitiu que ela não apenas resolvesse a crise imediata, mas também implementasse uma solução escalável que garantiu a qualidade dos dados a longo prazo. Essa proatividade e a habilidade de transformar um revés em uma oportunidade de aprimoramento foram decisivas para o sucesso da Plataforma Global de Sales Analytics e, conseqüentemente, para a consolidação de uma cultura data-driven. Esse tipo de adaptabilidade, que vai além da simples resolução de problemas e se manifesta na previsão e prevenção de falhas, é o que distingue Ketlin como profissional.

Ketlin não é apenas uma profissional talentosa; ela é uma catalisadora de transformação. Sua capacidade de transitar com maestria entre o estratégico e o técnico, de liderar com visão e de inovar continuamente, é uma lição para todos nós. A adaptabilidade que Ketlin demonstrou consistentemente foi o elo causal que garantiu o sucesso duradouro de seus projetos e a sua contribuição inestimável para a WEG. Ela não apenas entregou soluções, mas construiu um legado de excelência e resiliência. Com base na minha experiência direta, posso afirmar, sem hesitação, que Ketlin Giani Fernandes Kenauth é uma das profissionais mais capazes com quem já trabalhei, e eu a **endorso fortemente para quaisquer empreendimentos futuros.**

Lições Aprendidas com Ketlin

- A verdadeira inteligência reside em transformar dados complexos em insights acionáveis.
- A proatividade em buscar soluções inovadoras é o motor da excelência.
- Desenvolver uma cultura data-driven é um processo contínuo de educação e confiança.
- A habilidade de transitar entre o técnico e o estratégico é fundamental para a liderança no mundo atual.

- Obstáculos não são barreiras, mas oportunidades para aprimorar e escalar soluções.

Atenciosamente,

Luiz Fernando Nunes Gonçalves

Gerente de Marketing Inteligencia de Mercado

WEG

Luiz Fernando Nunes Gonçalves | Gerente de Marketing Inteligencia de Mercado, WEG
Desenvolvendo talentos e impulsionando a inovação através de dados.