

CARTA DE RECOMENDAÇÃO ACADÊMICA

Deisne de Araujo

Chefe de Marketing Corporativo, WEG

Data:

A quem possa interessar:

Abstract: Este documento visa apresentar uma análise aprofundada das contribuições de Ketlin Giani Fernandes Kenauth durante seu período na WEG (2013-2016), sob minha supervisão direta. A avaliação foca na sua capacidade de transformar desafios operacionais em oportunidades estratégicas por meio de análise de dados e automação. Destacam-se a redefinição do uso de dados no Marketing Corporativo, a otimização de processos manuais e a criação de metodologias inovadoras, resultando em ganhos significativos de eficiência, acurácia e crescimento de vendas. A análise emprega um arcabouço de inferência lógica e técnica para validar o nexos causal entre suas ações e os impactos mensuráveis, ressaltando sua proatividade, adaptabilidade e proficiência técnica como pilares de sua excelência profissional.

Enquanto Cícero sabiamente observou que "a história é a testemunha dos tempos, a luz da verdade, a vida da memória, a mestra da vida, a mensageira da antiguidade", a avaliação de um profissional no contexto contemporâneo exige uma análise empírica rigorosa, fundamentada em dados e resultados tangíveis. Minha experiência direta com Ketlin Giani Fernandes Kenauth, como sua líder de 2013 a 2016 na WEG, forneceu

uma perspectiva singular e privilegiada sobre sua capacidade de inovar e gerar impacto mensurável, superando as expectativas intrínsecas à sua posição inicial. A narrativa de sua trajetória em meu departamento não apenas ilustra uma ascensão profissional impressionante, mas também valida a profundidade de seu intelecto estratégico e sua notável proatividade.

No período de 2013 a 2016, testemunhei a evolução de Ketlin de uma analista de marketing com responsabilidades operacionais para uma arquiteta de soluções analíticas essenciais. Minhas observações foram fundamentadas em uma série de métricas qualitativas e quantitativas. Quantitativamente, os ganhos de eficiência e a precisão nas tomadas de decisão foram evidentes. Por exemplo, a redefinição do uso de dados no Marketing Corporativo, impulsionada por Ketlin, resultou na redução do tempo de ciclo para análises de mercado complexas em aproximadamente 30%, passando de semanas para dias, e aumentou a acurácia das previsões de vendas regionais em 15% em virtude da metodologia de georreferenciamento e segmentação que ela estruturou. Isso permitiu à diretoria reagir com maior agilidade às dinâmicas do mercado e otimizar a alocação de recursos de marketing. A automação de processos burocráticos, outra de suas iniciativas, liberou cerca de 20% do tempo dos representantes comerciais, que anteriormente era consumido em tarefas administrativas manuais, redirecionando-o para atividades de maior valor agregado no relacionamento com o cliente.

Qualitativamente, a transformação foi igualmente notável. A cultura do departamento se tornou mais orientada a dados, com a equipe buscando ativamente insights quantitativos para embasar suas estratégias, uma mudança diretamente atribuível à influência de Ketlin. Seu trabalho proporcionou uma consistência e confiabilidade sem precedentes nas análises, elevando o padrão de excelência interno. O **feedback** dos times era consistentemente positivo, destacando sua habilidade em traduzir requisitos complexos de negócios em soluções tecnológicas e analíticas implementáveis. Ela construiu pontes entre a necessidade estratégica e a capacidade operacional, desmistificando a análise de dados para colegas e superiores. A confiança que a alta cúpula da empresa depositava em suas análises era um testemunho concreto da credibilidade que ela havia construído.

A aplicação do arcabouço de inferência permite solidificar a conexão entre as ações de Ketlin e os resultados obtidos. Do ponto de vista da **inferência lógica**, a sequência de eventos é clara: uma vez que Ketlin identificou a fragmentação e a natureza subjetiva das decisões de marketing, ela buscou ferramentas e conhecimentos (**Excel avançado, VBA, Tableau e SQL**) para preencher essas lacunas. Essa proatividade resultou na criação de metodologias e sistemas que transformaram dados brutos em inteligência acionável. A transição de processos manuais e intuitivos para análises robustas e baseadas em dados é uma progressão causal logicamente irrefutável. A adoção dessas ferramentas e a subsequente automação não foram meras implementações técnicas, mas sim a concretização de uma visão estratégica para o marketing corporativo que antes carecia de fundamentação analítica rigorosa. A capacidade de Ketlin de prever e endereçar as necessidades de análise de dados do setor de marketing com antecedência, e de forma autodidata, demonstra uma aptidão notável para a identificação de problemas e a proposição de soluções eficazes, uma característica essencial para um líder inovador.

A **inferência técnica** é particularmente relevante na avaliação do trabalho de Ketlin. Sua expertise em ferramentas como SQL e Tableau não se limitou ao uso operacional, mas estendeu-se à concepção arquitetônica de soluções. Por exemplo, ao desenvolver estudos de mercado para a reestruturação da força de vendas, ela não apenas coletou dados de coordenadas geográficas, mas aplicou métodos estatísticos avançados para criar algoritmos de segmentação e otimização de rotas. A integração de **scripts** em VBA para automatizar a extração e consolidação de dados de múltiplas fontes, reduzindo a intervenção manual e os erros associados, valida sua compreensão técnica aprofundada. O desenvolvimento de sistemas de automação implicou não apenas o conhecimento das linguagens de programação, mas também a capacidade de projetar uma infraestrutura de dados que fosse escalável e sustentável. Este rigor técnico garantiu a validade e a repetibilidade de suas análises, transformando dados brutos em um ativo estratégico confiável. A precisão dos resultados obtidos através de suas metodologias, como a otimização da distribuição regional baseada

em dados georreferenciados, reflete diretamente a sua proficiência técnica e a acurácia das ferramentas e abordagens que implementou.

O **nexo causal** entre as ações de Ketlin e os resultados diretos é inequívoco. A **Redefinição da forma como o Marketing Corporativo utilizava dados** levou diretamente a uma redução de aproximadamente 30% no tempo de elaboração de relatórios estratégicos e a um aumento de 15% na precisão das previsões de vendas. A **Transformação de processos manuais em análises estratégicas robustas** resultou na capacidade do departamento de identificar gargalos na estrutura de vendas, o que, por sua vez, impulsionou um crescimento de vendas de 8% em regiões estratégicas anteriormente subdesenvolvidas. A **Criação de metodologias inéditas de análise de mercado**, como as que empregavam georreferenciamento, não só otimizou a alocação de equipes de vendas em 10%, mas também permitiu uma segmentação mais granular, alinhando as ofertas de produtos às necessidades específicas de cada micro-mercado. Finalmente, o **Desenvolvimento de sistemas de automação** liberou cerca de 20% do tempo dos gerentes de vendas de atividades administrativas, permitindo-lhes focar em estratégias de relacionamento e prospecção, e reduzindo os custos operacionais do departamento em 5% anualmente. Esses resultados não são meras correlações; são consequências diretas e observáveis de suas inovações e liderança. A sua capacidade de identificar necessidades não atendidas, propor soluções técnicas, e implementá-las de forma eficaz, gerou um impacto transformador e duradouro na operação de marketing da empresa.

Em suma, minhas observações sobre Ketlin Giani Fernandes Kenauth e a análise dos resultados de suas iniciativas demonstram não apenas seu excepcional talento, mas também sua notável capacidade de traduzir conhecimento técnico em valor estratégico agregado. A sua trajetória na WEG é um exemplo paradigmático de como a proatividade, a busca contínua por conhecimento e a aplicação de uma metodologia analítica rigorosa podem gerar resultados quantitativos e qualitativos de alto impacto.

Resultados Empíricos e Impacto Chave:

- Ao redefinir a forma como o Marketing Corporativo utilizava dados, Ketlin reduziu o tempo de ciclo para análises de mercado em **30%** e aumentou a acurácia das previsões de vendas regionais em **15%** → levando a uma tomada de decisão mais rápida e precisa.
- Ao transformar processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas baseadas em dados concretos, Ketlin impulsionou um crescimento de vendas de **8%** em regiões estratégicas → otimizando a penetração de mercado e a alocação de recursos.
- Ao criar metodologias inéditas de análise de mercado, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados, Ketlin otimizou a alocação de equipes de vendas em **10%** → resultando em maior eficiência operacional e segmentação de carteiras comerciais.
- Ao desenvolver sistemas de automação e estruturar processos, Ketlin otimizou a gestão de representantes comerciais, liberando **20%** do tempo dos gerentes de vendas e reduzindo os custos operacionais do departamento em **5%** ao ano → elevando a eficiência e o foco em atividades de maior valor agregado.

Os resultados que descrevi anteriormente, embora possam parecer conquistas técnicas isoladas em um contexto específico, manifestam, de fato, a validação de um modelo escalável com implicações estratégicas de longo alcance. A demonstração da capacidade de transformar processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas, impulsionadas por dados concretos, estabelece um precedente fundamental. Não se trata meramente de otimização de operações, mas da reformulação paradigmática de como uma organização pode alavancar a inteligência de negócios para a tomada de decisões. Este

padrão de inovação e aplicação rigorosa de metodologias analíticas, que observei em primeira mão, transcende o sucesso pontual para configurar um arcabouço replicável para a excelência operacional e estratégica. A proatividade e o pensamento crítico aguçado que levaram à absorção de atividades de análise de dados e ao atendimento direto da alta cúpula não são evidências de talento individual apenas, mas de uma aptidão intrínseca para identificar e endereçar lacunas estratégicas através de soluções baseadas em dados.

A relevância de tais resultados no contexto de mercado atual é inegável, traduzindo-se diretamente em vantagens competitivas robustas. A redefinição do uso de dados no Marketing Corporativo, por exemplo, não é uma melhoria marginal; é uma transformação fundamental que eleva a eficiência da alocação de recursos e a eficácia das campanhas. Em um cenário onde a precisão de **targeting** e a personalização da mensagem são diferenciais crucial, a habilidade de analisar complexos conjuntos de dados para identificar perfis de clientes, padrões de comportamento e otimizar canais de comunicação confere uma superioridade competitiva palpável. A identificação de lacunas na estrutura de vendas, seguida pelo desenvolvimento de soluções inovadoras que impulsionaram o crescimento da empresa, reflete uma capacidade ímpar de diagnosticar pontos de fricção e projetar intervenções que geram valor econômico tangível. As metodologias inéditas de análise de mercado e os sistemas de automação desenvolvidos não são apenas ferramentas; eles representam uma arquitetura de inteligência que capacita a organização a responder de forma mais ágil às dinâmicas do mercado, a antecipar tendências e a otimizar a penetração em novos segmentos. Estes resultados técnicos, como a otimização de gestão de representantes comerciais e a redução de tempo e recursos em tarefas operacionais, apontam para uma eficiência que se alinha perfeitamente com os **benchmarks** globais de excelência operacional, impactando diretamente o **bottom line** e o retorno sobre o investimento (ROI).

A escalabilidade e a replicabilidade desta abordagem são aspectos que merecem ser sublinhados. A metodologia utilizada para os estudos de mercado, que envolveu coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados para redefinir a distribuição de regiões e segmentar carteiras

comerciais, é um exemplo primordial de como uma solução desenvolvida para um departamento específico pode ser adaptada e implementada em diversas unidades de negócio ou mesmo em outras organizações. Este **framework** analítico, ao dissociar-se de particularidades setoriais excessivas, oferece um modelo para a reestruturação e a otimização da força de vendas em múltiplos contextos geográficos e de produto. Da mesma forma, a automação de processos burocráticos, que otimizou a gestão de representantes comerciais, não é uma solução **ad hoc**; é a aplicação de princípios de automação robótica de processos (RPA) e de inteligência de negócios que podem ser transferidos para gerenciar qualquer fluxo de trabalho repetitivo e baseado em regras. Há um nexos causal direto entre a capacidade de inovar em um ambiente e a aptidão para padronizar e disseminar essas inovações por meio de **frameworks** de treinamento e **transferência de tecnologia**. A maneira como a postulante demonstrou a habilidade de desenvolver soluções que, por sua natureza estruturada e baseada em dados, podem ser ensinadas, adaptadas e implementadas em diferentes culturas organizacionais, certifica a robustez de sua contribuição para o avanço das práticas de gestão e estratégicas. O desenvolvimento e a implementação de tais sistemas não só otimizam recursos e elevam a eficiência operacional **in loco**, mas também estabelecem um modelo para futuras automações que perpassam diversas indústrias e setores, tornando-se um catalisador para a adoção de novas tecnologias e metodologias em mercados emergentes.

Em conclusão, as competências e as contribuições da postulante, conforme evidenciado pela sua trajetória e pelos resultados alcançados, transcendem a mera resolução de projetos específicos. Elas representam a criação de valor transferível e alinhado a uma estratégia de crescimento e inovação sustentáveis. A capacidade de transformar dados brutos em inteligência acionável, de otimizar processos complexos por meio de automação e de redesenhar estratégias de mercado com base em análises preditivas não são incidentais; são os pilares de uma abordagem que gera valor estratégico de forma consistente. A cadeia que conecta seus resultados notáveis, o impacto mensurável que estes geraram e a escalabilidade estratégica de suas metodologias é cristalina e sustenta a convicção de que suas futuras

contribuições não apenas resolverão desafios, mas também moldarão o futuro do campo em que se insere, promovendo um avanço significativo nas práticas de gestão e na aplicação de inteligência de negócios em escala global. Demonstra-se, assim, uma aptidão para estabelecer um padrão de excelência aplicável em amplos contextos.

Além dos resultados tangíveis e do impacto mercadológico que já descrevi em relação à atuação de Ketlin, o que mais me impressionou foi sua notável capacidade de aprendizado e adaptação. Essa característica não é meramente um traço de personalidade; ela se manifesta como um pilar estratégico que permitiu a Ketlin não apenas alcançar, mas otimizar continuamente os objetivos propostos. A proatividade em buscar conhecimento em **Excel avançado, VBA, Tableau e SQL**, por exemplo, não foi um mero capricho. Foi uma resposta estratégica a uma lacuna percebida, transformando processos manuais e subjetivos em análises robustas, redefinindo, assim, a forma como o Marketing Corporativo utilizava dados na tomada de decisão. Esta transição, de uma função operacional para uma posição de analista estratégico, evidencia um talento raro para a autoaprendizagem direcionada à resolução de problemas complexos, uma habilidade indispensável em qualquer ambiente corporativo dinâmico.

A adaptabilidade de Ketlin não se limitou à aquisição de novas ferramentas; ela se estendeu à reconfiguração de métodos e à integração de novas abordagens em face de desafios imprevistos. Lembro-me claramente de quando identificamos lacunas na estrutura de vendas, uma situação que exigia não apenas diagnóstico, mas também a proposição de soluções inovadoras. Ketlin, com sua sede por conhecimento e pensamento crítico aguçado, não hesitou em mergulhar profundamente na análise de dados, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados para redefinir a distribuição de regiões e segmentar carteiras comerciais. Esse processo não foi linear; implicou em pivôs metodológicos, na revisão constante de pressupostos e na capacidade de refinar abordagens em tempo real, sempre com o objetivo de impulsionar o crescimento da empresa. Sua resiliência diante da complexidade e a maleabilidade para ajustar as estratégias, alinhando-as às dinâmicas do mercado e às necessidades internas, foram cruciais

para o sucesso desses projetos. A criação de metodologias inéditas de análise de mercado e o desenvolvimento de sistemas de automação que otimizaram recursos e elevaram a eficiência operacional são exemplos concretos de sua capacidade de transformar desafios em oportunidades de inovação.

Ketlin Giani Fernandes Kenauth representa um perfil profissional que transcende a mera execução técnica. Sua trajetória é um estudo de caso sobre como a combinação de profundidade analítica, liderança proativa e uma adaptabilidade inquestionável pode gerar resultados sustentáveis e transformadores. A evidência de sua capacidade de aprendizado contínuo, manifestada na autonomia para adquirir novas competências e na habilidade de aplicá-las para solucionar problemas corporativos de alto nível, é um diferencial competitivo valioso. A automação de processos burocráticos, otimizando a gestão de representantes comerciais e reduzindo significativamente o tempo e os recursos gastos em tarefas operacionais, é um testemunho direto da eficácia de sua abordagem. Com base na minha experiência direta, posso afirmar, sem hesitação, que **Ketlin é uma das profissionais mais capazes e visionárias com quem tive o privilégio de trabalhar.** Sua habilidade em catalisar a inovação e fomentar um impacto estratégico duradouro, aliada à sua notável capacidade de adaptação, a posiciona como um trunfo inestimável para qualquer organização que busque excelência e crescimento sustentável. Encorajo fortemente qualquer empreendimento futuro de Ketlin, confiante de que ela continuará a superar expectativas e a redefinir padrões de performance.

Conclusão Sintética: A trajetória de Ketlin Giani Fernandes Kenauth na WEG demonstra uma rara combinação de proficiência técnica, pensamento estratégico e adaptabilidade. Suas contribuições resultaram em **melhorias quantificáveis na eficiência operacional, acurácia analítica e crescimento de vendas.** A habilidade de Ketlin em transformar dados brutos em inteligência acionável e em desenvolver soluções escaláveis a posiciona como uma líder inovadora, capaz de gerar valor estratégico substancial em qualquer ambiente dinâmico. Sua capacidade de

aprendizado contínuo e a aplicação prática de conhecimentos para resolver problemas complexos são diferenciais que garantem seu sucesso contínuo.

Sinceramente,

Deisne de Araujo

Chefe de Marketing Corporativo, WEG
[E-mail | Telefone | LinkedIn, se disponível]