

# Carta de Recomendação

São Paulo, 15 de Maio de 2024

A quem possa interessar,

## Introdução e Contexto

Durante minha gestão na WEG, acompanhei de perto o trabalho de Ketlin. Fui testemunha da implementação e dos resultados de suas iniciativas.

A Ketlin liderou a implementação de uma plataforma global de **Sales Analytics**. Este projeto abordou uma **inconsistência histórica de dados** que impactava decisões estratégicas. O resultado direto foi a unificação de informações de vendas de **40 filiais**, antes dispersas. A plataforma permitiu uma visão consolidada que antes não existia.

Para o Sales Analytics, Ketlin utilizou o **Tableau**. Ela desenvolveu mais de **300 dashboards**, transformando dados brutos em **insights açãoáveis**. Antes, o acesso a esses dados era fragmentado e demorado. Com os dashboards, a alta gestão passou a ter informações em tempo real, agilizando o processo decisório. Isso é um claro exemplo de como a capacidade técnica da Ketlin resultou em **melhoria operacional**.

A cultura **data-driven**, um conceito teórico, foi materializada por ela. Ketlin demonstrou a aplicação prática de dados na tomada de decisões. Recuperamos a **credibilidade dos sistemas de BI**, que estavam subutilizados. Sua intervenção criou um sistema onde as decisões passaram a ser embasadas em fatos, não em intuição. Isso

diretamente impactou a gestão de uma receita global de **US\$ 7 bilhões**.

Minha observação direta mostrou que Ketlin possui a habilidade de transitar entre a necessidade de negócio e a solução tecnológica. Ela traduzia requisitos complexos da alta gestão em **módulos técnicos funcionais**. Isso foi crucial para o sucesso da implementação do Tableau e da plataforma.

Seu trabalho também envolveu a estruturação de uma nova área. Ela definiu processos, metodologias e indicadores. A formação da equipe para gerenciar a plataforma Sales Analytics foi parte integrante desse esforço. Isso garantiu a **sustentabilidade das iniciativas** após a implementação.

Em suma, minhas observações e os resultados mensuráveis confirmam a capacidade de Ketlin de transformar desafios complexos em **soluções de alto impacto**.

- Ao liderar a criação da plataforma global de **Sales Analytics**, Ketlin unificou dados de vendas de **40 filiais globais**, revolucionando a gestão da empresa.
- Pela implementação do **Tableau**, Ketlin desenvolveu mais de **300 dashboards analíticos**, fornecendo insights em tempo real para a alta gestão.
- Ao recuperar a credibilidade dos sistemas de BI, Ketlin implantou uma cultura **data-driven**, que otimizou a gestão de uma receita de **US\$ 7 bilhões**.
- Com a estruturação da área de Inteligência de Mercado, Ketlin definiu processos e formou uma equipe, garantindo a **sustentabilidade das operações**.
- Pela criação da Plataforma de Inteligência de Mercado, Ketlin forneceu análises profundas sobre o mercado, influenciando **estratégias empresariais**.

## Detalhes Técnicos e Conquistas

Os resultados que descrevi anteriormente não são ganhos técnicos isolados; eles demonstram um modelo escalável com implicações mais amplas. A atuação de Ketlin na criação da plataforma global de **Sales Analytics**, por exemplo, não apenas otimizou a gestão interna, mas estabeleceu um **padrão de excelência** em análise de desempenho de vendas. Isso é replicável.

A relevância de mercado dessas entregas é clara. A plataforma de Sales Analytics eliminou **inconsistências de dados** e melhorou a precisão na elaboração de estratégias. Em um mercado onde a agilidade e a confiabilidade na tomada de decisão são **vantagens competitivas cruciais**, essa capacidade se traduz diretamente em **eficiência operacional e maior competitividade**. A implementação do Tableau e os mais de **300 dashboards analíticos** que Ketlin criou permitiram uma visualização de dados sem precedentes, capacitando gestores a reagir rapidamente às dinâmicas de mercado. Isso é fundamental para qualquer organização que opere em um cenário global complexo, como o da WEG, com **US\$ 7 bilhões** em receita e **40 filiais**. A cultura **data-driven**, estabelecida por Ketlin, é um **ativo estratégico**. Ela transformou o modo como as decisões eram tomadas, migrando de inferências para **fatos concretos**. Isso impacta diretamente a performance, reduzindo riscos e maximizando oportunidades.

A abordagem de Ketlin é replicável. Sua capacidade de transitar entre as necessidades estratégicas da alta gestão e a implementação técnica de soluções (**SQL, Tableau, Python, ETL**) cria um **modelo de inovação** que pode ser padronizado. A estruturação do Departamento de Inteligência de Mercado, com definição de processos e metodologias, é um exemplo direto de como seu trabalho pode ser escalado. Ela não apenas entregou projetos, mas criou a infraestrutura para a **entrega contínua de valor**. Isso significa que outras empresas, em diferentes setores, podem adotar esta mesma estrutura e obter resultados semelhantes. A forma como ela

recuperou a **credibilidade dos sistemas de BI** demonstra uma competência em re-engenharia de processos que tem aplicabilidade universal. O impacto direto na gestão de um volume de negócios de **US\$ 7 bilhões** e na operação de **40 filiais** valida esta assertiva.

As competências de Ketlin, portanto, não se limitam à execução de um projeto específico. Elas representam a capacidade de gerar **valor transferível** e alinhado com as estratégias de crescimento e otimização de qualquer organização moderna. Seu impacto na WEG não foi apenas reativo, mas **proativo**, moldando o futuro da análise de dados na empresa. Este é um **valor estratégico sustentável**.

[ Diagrama Simplificado: Ciclo de Impacto de Ketlin ]

Necessidade de Negócio -> Análise de Dados -> Solução Tecnológica (Tableau/SQL/Python) -> Dashboards/Insights -> Decisão Estratégica -> Impacto Financeiro (US\$ 7 Bi)

## Impacto e Resultados

Além dos resultados já descritos, a capacidade de Ketlin de aprender e adaptar-se em tempo real foi notável. Seus sucessos e o impacto que gerou demonstram claramente sua **adaptabilidade**.

A estruturação do Departamento de Inteligência de Mercado e a criação da plataforma global de **Sales Analytics** exigiram **adaptação constante**. Durante o projeto, desafios imprevistos surgiram, como inconsistências de dados históricas. Ketlin ajustou a abordagem, implementando fluxos de **ETL robustos** e reconfigurando sistemas. Essa **flexibilidade técnica** permitiu superar obstáculos críticos e garantir a integridade dos dados na plataforma. O uso do Tableau, com a criação de mais de **300 dashboards**, foi prova de sua capacidade de integrar novas ferramentas e métodos para otimizar a análise. Ela não apenas implementou a ferramenta, mas também a

adaptou para atender às necessidades específicas da gestão de uma receita de **US\$ 7 bilhões** em **40 filiais**.

A adaptabilidade de Ketlin foi um fator causal direto para o **sucesso contínuo** dos nossos projetos, garantindo que as soluções permanecessem **relevantes e eficazes** em um ambiente de negócios dinâmico. Sua habilidade em transitar entre necessidades de negócio e soluções tecnológicas avançadas (**SQL, Tableau, Python, ETL**) é rara e crucial. Ela soube, de forma pragmática, traduzir requisitos estratégicos em **implementações técnicas funcionais**. Essa proatividade em otimizar processos e metodologias, como a recuperação da credibilidade dos sistemas de BI, foi essencial para a consolidação de uma cultura **data-driven**.

"Com base na minha experiência direta, afirmo, sem hesitação, que Ketlin Giani Fernandes Kenauth é uma profissional de calibre excepcional. Sua combinação de profundidade técnica, liderança e adaptabilidade a torna um ativo inestimável. Recomendo-a veementemente para quaisquer empreendimentos futuros."

---

**Luiz Fernando Nunes Goncalves**

Gerente de Inteligência de Mercado, WEG  
luiz.goncalves@weg.com.br