
Carta de Recomendação

Dr. Arnaldo Lima

Professor Sênior de Análise de Dados e Gestão Estratégica
Universidade Federal de São Paulo

São Paulo, Brasil
23 de Agosto de 2024

À QUEM POSSA INTERESSAR,

Minha interação com Ketlin Giani Fernandes Kenauth, particularmente durante o período em que ela atuou como Analista de Inteligência de Mercado na WEG (Set. 2015 - Ago. 2024), forneceu-me uma perspectiva empírica inestimável sobre a aplicabilidade prática de suas competências analíticas. Como seu gestor, fui testemunha direta da sua transição de um papel inicialmente operacional para uma posição estratégica fundamental, pautada pela análise de dados. Desde o início, percebi em Ketlin um potencial notável para ir além das tarefas rotineiras, buscando sempre compreender o "porquê" por trás dos números e das tendências de mercado. Sua curiosidade inata e sua capacidade de transformar dados brutos em insights acionáveis foram rapidamente evidentes, marcando o início de uma jornada profissional de grande impacto.

A evolução de Ketlin na WEG foi um exemplo clássico de como a proatividade e a busca por conhecimento podem redefinir um papel. Ela não se contentou em apenas coletar e reportar dados; em vez disso, dedicou-se a entender as necessidades do negócio, identificar lacunas e propor soluções inovadoras. Essa abordagem proativa foi crucial para sua ascensão, permitindo-lhe transitar de uma analista que respondia a demandas para uma líder que as antecipava e as moldava, sempre com o respaldo de uma

sólida base analítica e metodológica. Sua jornada demonstrou claramente que a inteligência de mercado não é apenas sobre números, mas sobre a capacidade de interpretá-los e utilizá-los para impulsionar o crescimento e a eficiência.

A evidência quantitativa do impacto de Ketlin é notável. Por exemplo, a sua iniciativa em desenvolver um sistema avançado de análise de performance de vendas, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos, foi diretamente correlacionada a um crescimento de vendas superior a 100% no período de 2014 a 2020. Este dado é não apenas um indicador de performance, mas uma demonstração clara do **nexo causal** entre sua intervenção técnica e um resultado empresarial tangível. A metodologia empregada, que integra conceitos de geoprocessamento e modelagem preditiva, ilustra uma **inferência técnica** robusta, onde a interpretação de dados espaciais e temporais foi traduzida em inteligência de mercado acionável. A implementação desse sistema não só revolucionou a forma como a equipe de vendas abordava seus territórios, mas também permitiu uma alocação de recursos mais eficiente, identificando mercados inexplorados e otimizando rotas de representação. O uso de mapas de calor e análises de cluster para visualizar o desempenho de vendas em diferentes regiões possibilitou decisões estratégicas mais embasadas e com maior probabilidade de sucesso.

Além disso, a sua atuação na identificação de ineficiências administrativas e o subsequente desenvolvimento de sistemas de automação para a gestão de representantes comerciais resultaram em uma significativa economia de recursos e otimização do tempo operacional. Embora a mensuração exata da economia de recursos seja complexa devido à natureza multifatorial dos custos operacionais, a redução do tempo gasto em tarefas administrativas, que estimamos em aproximadamente 20% para a equipe de vendas, é um indicador claro de eficiência que valida a intervenção de Ketlin. Esses sistemas de automação, que incluíam desde a otimização de relatórios de visita até a automatização de processos de aprovação, liberaram os vendedores de tarefas repetitivas, permitindo que se concentrassem em atividades que geram maior valor, como a prospecção e o relacionamento com o cliente. A implementação desses projetos, muitas vezes desafiadora pela resistência à mudança, foi conduzida por Ketlin com uma combinação

de persuasão, clareza técnica e demonstração prática dos benefícios, conquistando a adesão das equipes.

A capacidade de Ketlin de traduzir a complexidade técnica em soluções práticas e compreensíveis para as equipes não-técnicas foi um diferencial. Ela agiu como uma ponte entre o mundo dos dados e a realidade operacional, garantindo que as ferramentas e os insights desenvolvidos fossem efetivamente utilizados e integrados aos processos diários. Essa habilidade de comunicação e de gestão da mudança foi tão importante quanto suas competências analíticas para o sucesso de seus projetos.

Qualitativamente, o feedback de diversos líderes e equipes com os quais Ketlin colaborou, incluindo o meu, consistentemente ressaltou sua proatividade e a agudeza de seu pensamento crítico. A capacidade de Ketlin de “transformar processos antiquados em soluções altamente estratégicas e eficientes” não é uma mera retórica, mas uma observação replicável em múltiplos projetos. A sua habilidade de identificar lacunas estruturais nas vendas e conceber metodologias inovadoras de análise de mercado, como mencionado, demonstra uma **inferência lógica** acerca de sua capacidade de síntese e resolução de problemas complexos. A consistência de seu desempenho e a confiabilidade de suas análises estabeleceram um novo padrão de excelência para o departamento. Ela tinha uma rara capacidade de olhar para um problema aparentemente difuso e, através de uma análise metódica, destrinchá-lo em componentes menores e solucionáveis, sempre com um olhar estratégico para o impacto no negócio.

Seu comprometimento com a excelência era evidente em sua busca constante por aprimoramento. Ketlin frequentemente explorava novas ferramentas e técnicas analíticas, incorporando as melhores práticas do mercado em seu trabalho. Essa sede por conhecimento, aliada à sua notável ética de trabalho, a tornou uma referência dentro da equipe e um valioso ativo para a empresa. Mais do que uma analista, Ketlin se tornou uma evangelizadora da cultura de dados, influenciando positivamente colegas e a liderança a abraçar uma tomada de decisão mais informada e baseada em evidências.

Em suma, a trajetória de Ketlin reflete uma rara combinação de proficiência técnica e visão estratégica, fundamentada em uma abordagem empírica para a solução de desafios empresariais. Sua capacidade de gerar resultados tangíveis, otimizar processos e inspirar equipes a adotar uma mentalidade orientada a dados a torna uma profissional excepcional, com um legado de inovação e eficiência que perdurará.

- Ao desenvolver um sistema avançado de análise de performance de vendas utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos, Ketlin alcançou um crescimento de vendas superior a 100% de 2014 a 2020 → resultando na otimização da estratégia comercial e expansão de mercado, com uma visão detalhada da capilaridade da atuação da força de vendas e identificação de áreas de alta e baixa performance, permitindo ajustes estratégicos precisos.
- Pela identificação de ineficiências administrativas e desenvolvimento de sistemas de automação, Ketlin otimizou a gestão dos representantes comerciais → permitindo a redução do tempo gasto em tarefas operacionais e significativa economia de recursos, liberando os profissionais para atividades de maior valor agregado, como negociação e fidelização de clientes.
- Através da criação de metodologias de análise de mercado inovadoras, Ketlin solucionou desafios estruturais da empresa → redefinindo a forma como o Marketing Corporativo utilizava dados na tomada de decisão, introduzindo modelos preditivos que permitiram antecipar tendências e ajustar campanhas com maior agilidade e eficácia.
- Pela sua proatividade e inteligência analítica, Ketlin transformou processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas → elevando a eficiência operacional e a capacidade de tomada de decisão baseada em dados, criando um ambiente onde a intuição era sempre validada e aprimorada por evidências concretas.

DETALHES TÉCNICOS E CONQUISTAS SISTÊMICAS

Os resultados que detalhei anteriormente não são ganhos técnicos isolados; eles demonstram um modelo escalável com implicações mais amplas que merecem uma análise aprofundada. A proatividade da Srta. Kenauth em criar metodologias de análise de mercado inovadoras não apenas resolveu desafios estruturais da empresa onde atuava, mas estabeleceu um pressuposto fundamental: a capacidade de transformar dados brutos em inteligência estratégica acionável. Este é um diferencial competitivo crucial no cenário empresarial contemporâneo, onde a vantagem reside cada vez mais na agilidade e precisão da tomada de decisões. Suas contribuições transcenderam a otimização de processos internos, elevando a empresa a um patamar de eficiência que se traduz diretamente em maior competitividade de mercado e alocação de capital mais estratégica.

A relevância de tais inovações para o setor é manifesta. O desenvolvimento de um sistema avançado de análise de performance de vendas, que utiliza coordenadas geográficas e métodos estatísticos, não é apenas uma melhoria operacional; é uma reconfiguração da inteligência de vendas. Em um mercado globalizado e fragmentado, a compreensão granular do território e do desempenho de vendas permite não só o crescimento superlativo, como o reportado de mais de 100% de 2014 a 2020, mas também a otimização da alocação de recursos e a identificação de novas oportunidades de expansão. Além disso, a iniciativa em identificar ineficiências administrativas e desenvolver sistemas de automação para otimizar a gestão de representantes comerciais é um testemunho da sua visão sistêmica. A redução do tempo gasto em tarefas operacionais e a consequente economia de recursos, com o objetivo de permitir que a força de vendas se concentrasse em atividades de maior valor, ressoa com as melhores práticas de gestão de equipes de alta performance e a tendência global de automação de processos repetitivos.

A metodologia e a mentalidade por trás dessas inovações possuem um potencial notável de replicação e padronização. A abordagem da Srta. Kenauth, caracterizada pela conversão de dados em diretrizes estratégicas e

pela automação de processos para maximizar a eficiência, pode ser transposta para diversos contextos organizacionais. A estrutura lógica e a base analítica de suas soluções permitem que sejam adaptadas e implementadas em diferentes mercados e configurações industriais, servindo como um catalisador para a transformação digital e a melhoria contínua. Sua capacidade de formalizar um problema, desenvolver uma solução baseada em dados e implementá-la com resultados mensuráveis sugere uma competência que pode ser replicada por meio de frameworks de treinamento e transferência de tecnologia, contribuindo para a elevação dos padrões de gestão e análise em qualquer organização.

Em síntese, as competências da Srta. Kenauth não se limitam à resolução de desafios pontuais; elas representam a gênese de um valor transferível e sustentável. A cadeia de resultados que ela gerou – do impacto direto nos KPIs ao posicionamento estratégico da empresa – evidencia que sua abordagem é intrinsecamente escalável e alinhada com as demandas de um ambiente de negócios que exige inovação contínua e decisões baseadas em evidências.

IMPACTO E RESULTADOS SUSTENTÁVEIS

Para além dos resultados expressivos e do impacto mercadológico já delineados, o que de fato mais me impressionou na trajetória de Ketlin foi sua notável capacidade de aprendizado contínuo e sua sagacidade em adaptar e refinar metodologias em tempo real. Os sucessos que ela alcançou, como a redefinição da forma como o Marketing Corporativo da WEG utilizava dados e a subsequente elevação da eficiência operacional, não foram meros frutos de uma aplicação estática de conhecimentos; eles residiram, intrinsecamente, na sua habilidade de perceber as dinâmicas do ambiente e ajustar seu arcabouço técnico e estratégico. É uma inferência lógica que a resiliência intelectual necessária para transformar processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas e baseadas em dados concretos, como descrito por Deisne de Araujo, exige uma profunda adaptação e um aprendizado acelerado.

Insight Chave

A flexibilidade de Ketlin manifestou-se de maneira exemplar quando, segundo o testemunho que tive acesso, ela se dedicou proativamente a dominar ferramentas complexas como Excel avançado, VBA, Tableau e SQL por iniciativa própria. Este movimento não foi apenas um acúmulo de habilidades, mas uma adaptação estratégica para preencher lacunas e propor soluções inovadoras para problemas complexos, reconfigurando a abordagem da área de Marketing. Um exemplo concreto de sua adaptabilidade técnica foi a criação de metodologias inéditas de análise de mercado e o desenvolvimento de um sistema avançado de análise de performance de vendas, que, ao integrar coordenadas geográficas e métodos estatísticos, gerou um crescimento superior a 100% entre 2014 e 2020. Esta não foi uma simples otimização de um processo existente; foi uma reengenharia conceitual, um pivô metodológico impulsionado pela percepção aguçada de Ketlin sobre o potencial dos dados não explorados e a necessidade de ferramentas mais sofisticadas. Sua habilidade em identificar ineficiências administrativas e, subsequentemente, desenvolver sistemas de automação para otimizar a gestão de representantes comerciais, exemplifica a resiliência em face de desafios operacionais e a capacidade de integrar novas soluções técnicas para otimização de recursos.

Considerando minha experiência direta e a avaliação de seu impacto, posso asseverar que Ketlin Giani Fernandes Kenauth é uma profissional rara, que harmoniza profundidade técnica, liderança inata, e uma inigualável capacidade de inovação e adaptação. A causalidade entre sua adaptabilidade e o sucesso sustentado de seus projetos é irrefutável; suas intervenções não geraram resultados pontuais, mas sim transformações sistêmicas que elevaram o patamar de eficiência e estratégia da organização. Com base em sua trajetória acadêmica robusta, que inclui um MBA em Data Science, e sua comprovada capacidade de aplicar conhecimento teórico em contextos práticos complexos, eu a recomendo sem hesitação para qualquer empreendimento que busque uma mente analítica e estratégica capaz de gerar valor exponencial e impulsionar a inovação.

Atenciosamente,

Dr. Arnaldo Lima

Professor Sênior de Análise de Dados e Gestão Estratégica
Universidade Federal de São Paulo
arnaldo.lima@unifesp.br