



# Luiz Fernando Nunes Gonçalves

25 de Julho de 2024

Gerente de Inteligência de Mercado  
WEG

## A quem possa interessar,

Nós testemunhamos em primeira mão o impacto transformador que Ketlin teve em nossa equipe, especialmente na estruturação e consolidação da área de Inteligência de Mercado. Quando iniciamos esse desafio em 2016, sabíamos que enfrentaríamos uma tarefa complexa: construir uma cultura de dados do zero em uma organização consolidada, que gerenciava uma receita global de US\$ 7 bilhões e possuía 40 filiais espalhadas pelo mundo. A visão de Ketlin foi crucial desde o primeiro momento. Sua capacidade de transitar entre as necessidades estratégicas da alta gestão e o lado técnico da implementação de soluções, utilizando SQL, Tableau, Python e ETL, garantiu que as soluções não fossem apenas robustas, mas também alinhadas aos objetivos de negócios mais amplos. Ela não apenas idealizou, mas também entregou resultados tangíveis que pudemos medir e sentir em nosso dia a dia.

Um dos projetos mais emblemáticos que lideramos juntos foi a criação da **plataforma global de Sales Analytics**. Antes da sua implementação, enfrentávamos um cenário de inconsistências de dados e falta de um panorama unificado, o que dificultava enormemente a tomada de decisão estratégica. Ketlin não só identificou essas lacunas, mas também propôs e liderou a construção de uma solução que se tornou um divisor de águas. Ela

demonstrou uma proatividade excepcional, trabalhando incansavelmente para desenhar a arquitetura da plataforma e garantir que todos os dados fossem integrados de forma precisa. O resultado foi a eliminação de ruídos e, consequentemente, uma melhoria notável na qualidade das informações disponíveis. Vimos como diretores de diferentes áreas passaram a confiar plenamente nos dados apresentados, algo que era impensável antes de sua intervenção. Essa plataforma não apenas organizou os dados, mas efetivamente revolucionou a forma como as estratégias eram elaboradas e os processos eram administrados, tornando tudo mais ágil e preciso.

A implementação do Tableau como ferramenta central de análise dentro dessa plataforma é um exemplo claro da sua expertise técnica aliada à sua visão estratégica. Ketlin não se contentou em apenas usar a ferramenta; ela a dominou e a aplicou de maneira brilhante. Graças ao seu conhecimento técnico avançado, ela foi responsável pela criação de mais de 300 dashboards analíticos. Estes dashboards não eram meros gráficos; eram ferramentas estratégicas que destilavam complexos conjuntos de dados em análises claras e acionáveis, diretamente para a alta gestão. Vimos com nossos próprios olhos como esses dashboards se tornaram a base das discussões de planejamento em reuniões de alto nível, e como a presidência e os diretores passaram a elogiá-los como um recurso indispensável. A capacidade de Ketlin de transformar dados brutos em inteligência de negócios relevante para o board executivo é um dos seus maiores diferenciais, e nós a vimos fazer isso de forma consistente.

Além dos números impressionantes, o impacto qualitativo do trabalho de Ketlin foi profundo. Antes dela, existia uma certa desconfiança e até descrença nos sistemas de Business Intelligence existentes. Ela não só recuperou a credibilidade desses sistemas, mas também foi fundamental na implantação de uma cultura \*\*data-driven\*\* em toda a organização. Vimos a transição de decisões baseadas em intuição para decisões fundamentadas em dados concretos e precisos. Sua abordagem colaborativa, sempre disposta a compartilhar conhecimento e capacitar equipes, foi

## Nossa Colaboração e Vantagem Competitiva

---

As conquistas que descrevi no Bloco 3 não são eventos isolados; elas evidenciam um modelo de trabalho em equipe capaz de gerar impactos estratégicos de grande alcance. A forma como **nós** estruturamos a área de Inteligência de Mercado e desenvolvemos a plataforma global de Sales Analytics, por exemplo, não demonstra apenas uma capacidade técnica, mas sim um framework replicável que posicionou a WEG em um patamar competitivo superior. Nossa colaboração em projetos como a criação de mais de 300 dashboards no Tableau transformou não apenas a tomada de decisão interna, mas também a maneira como a empresa interage com o mercado e se adapta a ele.

A relevância de nossos resultados se manifesta claramente na obtenção de vantagens competitivas diretas. A automação de rotinas comerciais com Python e RPA, que Ketlin ajudou a implementar, permitiu uma redução significativa de erros operacionais e um aumento na eficiência. Isso se traduziu em um uso mais otimizado de recursos e em uma resposta mais ágil às dinâmicas do mercado, um diferencial crucial em setores como indústria, energia e bens de consumo, onde a precisão e a velocidade de adaptação são determinantes. A capacidade de desenvolver soluções tecnológicas para a área comercial, com foco em automação e inteligência analítica, impacta diretamente a competitividade da empresa. Em um cenário onde a governança de dados no Salesforce e a modelagem de plataformas de monitoramento macroeconômico são essenciais, a expertise que Ketlin trouxe é um ativo inestimável, garantindo que nossas estratégias fossem sempre baseadas em dados confiáveis e relevantes, alinhando-se às melhores práticas da indústria.

O que é notável na abordagem de Ketlin é a replicabilidade de suas inovações. A metodologia que desenvolvemos para a estruturação do Departamento de Inteligência de Mercado, por exemplo, não se limitou a um único projeto; ela estabeleceu um padrão que pode ser adaptado para diferentes filiais ou mesmo outras empresas. A

## Legado de Inovação e Colaboração

---

Além dos resultados notáveis que descrevemos, o que mais nos impressionou na Ketlin foi sua capacidade de aprender, adaptar-se e refinar métodos em tempo real. Nós vimos de perto como sua proatividade e inteligência permitiram que ela não apenas atendesse às expectativas, mas as superasse, sempre buscando as melhores soluções para os desafios que surgiam. Essa adaptabilidade é uma extensão natural dos sucessos que conquistamos juntos, especialmente na integração de novas ferramentas e na reestruturação de processos.

Lembro-me de quando começamos a estruturar a área de Inteligência de Mercado, um terreno novo para muitos de nós. Ketlin, com sua visão aguçada, percebeu que precisávamos de uma ferramenta central de análise que pudesse consolidar nossos dados de forma eficaz. Foi ela quem conduziu a implementação do Tableau, mesmo diante de um cenário com múltiplas fontes de dados e a necessidade de convencer diferentes equipes sobre a eficácia da mudança. Sua capacidade de transitar entre as necessidades estratégicas da alta gestão e o domínio técnico de ferramentas como SQL, Python e ETL foi crucial. Ela adaptou nossa estratégia, inicialmente focada em relatórios mais básicos, para a criação de mais de 300 dashboards analíticos, que se tornaram um pilar para a tomada de decisão em nossa organização. Essa mudança exigiu não só conhecimento técnico, mas uma flexibilidade mental para repensar abordagens e ensinar aos outros o valor dessas inovações. Nós testemunhamos sua resiliência e crescimento ao longo desse processo, sempre disposta a compartilhar seu conhecimento e a ouvir as necessidades da equipe.

"A Ketlin não só entregava os projetos, ela nos inspirava a pensar de forma mais analítica. Seu entusiasmo era contagIANTE."

— Membro da Equipe de Vendas, WEG

---

**Luiz Fernando Nunes Gonçalves**

Gerente de Inteligência de Mercado

WEG

luiz.goncalves@weg.com.br

Esta carta de recomendação reflete a experiência de colaboração e o impacto positivo de Ketlin em nossa organização.