

CARTA DE RECOMENDAÇÃO

Para Ketlin

De um colega de equipe sênior que valoriza a sinergia e o trabalho conjunto.

Nesses nove anos em que tive o privilégio de colaborar com a Ketlin, pude testemunhar de perto sua capacidade notável de transformar dados brutos em inteligência acionável e, mais importante, sua habilidade de integrar essa inteligência em nossa estratégia coletiva. Lembro-me vividamente de quando começamos a estruturar a área de Inteligência de Mercado; ela não apenas se adaptou rapidamente, mas também se tornou uma força motriz para a inovação. Sua contribuição foi crucial para que a empresa adotasse uma cultura orientada por dados, o que, para mim, foi um divisor de águas em nossa forma de trabalhar. Antes de sua chegada, a tomada de decisões muitas vezes se baseava em intuição e experiências passadas, com pouca validação quantitativa. Ketlin trouxe uma mentalidade de rigor e curiosidade analítica que revolucionou a maneira como abordávamos os desafios e as oportunidades do mercado. Sua capacidade de transformar números complexos em narrativas claras e impactantes foi essencial para engajar e convencer até mesmo os mais céticos a bordo da nossa jornada data-driven.

A transição para uma abordagem mais analítica não foi sem desafios. No início, a resistência à mudança era palpável, e muitos se sentiam desconfortáveis com a ideia de ter suas decisões questionadas por dados. No entanto, Ketlin, com sua paciência e didatismo, conseguiu desmistificar a análise de dados, mostrando como ela poderia ser uma ferramenta para empoderar, e não para substituir, o julgamento humano. Ela conduziu workshops, criou materiais de treinamento

acessíveis e esteve sempre disponível para explicar as metodologias e o valor por trás de cada análise. Essa dedicação em educar e capacitar a equipe foi fundamental para a adoção generalizada da nova cultura.

Estudo de Caso Colaborativo: Transformação em Sales Analytics

Um exemplo marcante de nossa colaboração foi o desenvolvimento da plataforma global de **Sales Analytics**. Este projeto, liderado em grande parte por Ketlin, exigiu uma visão holística e uma execução impecável. Ela não só identificou os ruídos e inconsistências que afetavam nossas operações globais, mas também arquitetou soluções técnicas que iriam eliminar esses gargalos. A integração do Tableau como ferramenta central, com mais de 300 dashboards analíticos que ela brilhantemente criou, forneceu uma clareza sem precedentes sobre o desempenho de vendas para nossa equipe de liderança. O impacto foi direto e mensurável, elevando a confiança nos dados e permitindo decisões muito mais rápidas e precisas. Lembro-me de inúmeras reuniões onde, antes da plataforma, gastávamos horas tentando conciliar diferentes planilhas e reportes regionais, com cada filial apresentando seus próprios métodos de mensuração. A solução de Ketlin unificou essa visão, criando um "idioma" comum para todos os nossos mercados.

A complexidade de harmonizar dados de diferentes sistemas legados, culturas e regulamentações regionais era imensa. Ketlin não se intimidou. Ela mergulhou fundo nas particularidades de cada operação, conversou com stakeholders de diversas partes do mundo e mapeou meticulosamente os fluxos de dados. Sua capacidade de síntese e sua atenção aos detalhes foram cruciais para desenhar uma arquitetura que não apenas funcionasse, mas que fosse escalável e

flexível para futuras expansões. A Plataforma Global de **Sales Analytics** não era apenas uma ferramenta de BI; era uma espinha dorsal estratégica que permitia à nossa liderança identificar tendências emergentes, alocar recursos de forma mais eficiente e responder proativamente às mudanças do mercado global.

A visão de Ketlin de traduzir a linguagem da alta gestão em requisitos técnicos e vice-versa foi fundamental para o sucesso dessa iniciativa. Ela conseguia navegar com maestria entre as necessidades estratégicas do negócio e as complexidades de tecnologias como SQL, Python e ETL. Isso permitiu que a equipe, sob sua influência, construísse uma plataforma robusta que, em última análise, sustentou a gestão de uma receita global de US\$ 7 bilhões e otimizou as operações de 40 filiais ao redor do mundo. A credibilidade de nossos sistemas de BI foi restaurada graças ao seu empenho em garantir a qualidade e a confiabilidade dos dados, o que solidificou a cultura data-driven em toda a organização. Sua fluência em ambas as "línguas" – a do negócio e a da tecnologia – era um diferencial inestimável, permitindo que ela fosse a ponte essencial entre as aspirações estratégicas e a sua execução prática.

Ela compreendia profundamente que um dashboard bonito não teria valor se os dados por trás dele não fossem precisos e confiáveis. Por isso, a governança de dados se tornou uma de suas prioridades. Ketlin implementou rotinas rigorosas de validação, limpeza e monitoramento de dados, estabelecendo SLAs (Service Level Agreements) claros para a qualidade dos nossos ativos de informação. Esse compromisso com a integridade dos dados foi o pilar que sustentou a confiança da liderança e das equipes de vendas na Plataforma de **Sales Analytics**.

Observamos uma redução significativa no tempo de consolidação de relatórios mensais, de semanas para dias, e uma diminuição de 90% nas discussões sobre a precisão dos dados em reuniões de diretoria. Essa mudança qualitativa na forma como operávamos é um testemunho direto da metodologia e das ferramentas que ela ajudou a implementar. A capacidade de Ketlin de construir pontes entre as diferentes áreas, facilitando a comunicação e a resolução de conflitos,

foi essencial para que o projeto fosse abraçado por todos e resultasse em um sucesso coletivo tão expressivo. Sua expertise não só elevou o patamar técnico da equipe, mas também fomentou um ambiente de colaboração e aprendizado contínuo. Ela criou um espaço onde a experimentação era encorajada e o compartilhamento de conhecimento era a norma, o que se refletiu na melhoria contínua de nossas soluções e na capacitação de toda a equipe.

Resultados Chave da Colaboração com Ketlin:

- » Ao liderar a estruturação de processos e metodologias, Ketlin proporcionou para nossa equipe a base para um crescimento de **25% na capacidade de análise de mercado**.
- » Pela concepção e implementação da **Plataforma Global de Sales Analytics**, ela eliminou inconsistências de dados, resultando em uma melhoria de **30% na precisão das previsões de vendas**.
- » Desenvolveu mais de 300 dashboards analíticos com Tableau, o que levou a uma **redução de 50% no tempo de elaboração de relatórios estratégicos**.
- » Transformou a cultura data-driven, recuperando a credibilidade dos sistemas de BI, o que se traduziu em um **aumento de 40% na utilização de dados para tomada de decisões** pela alta gestão.
- » Através de seu conhecimento técnico em SQL, Python e ETL, ela facilitou uma **otimização de 15% nos processos de coleta e tratamento de dados**, melhorando a eficiência operacional.

Seu legado vai além dos números e das ferramentas. Ketlin deixou uma marca indelével na forma como nossa organização valoriza e

utiliza os dados. Sua liderança inspirou muitos a desenvolverem suas próprias habilidades analíticas e a abraçarem a cultura de questionamento e validação através dos fatos. Ela não apenas construiu sistemas; ela construiu uma mentalidade.

Impacto e Escala da Metodologia

Os resultados que descrevi anteriormente, provenientes de nossa colaboração na WEG, não representam apenas ganhos técnicos isolados; eles demonstram um modelo escalável com implicações muito mais amplas. O impacto de transformar dados brutos em inteligência acionável, como Ketlin habilmente fez, transcende o ambiente de uma única empresa. Em nossa experiência conjunta, percebi que a forma como ela estruturou processos e implementou metodologias inovadoras na área de Inteligência de Mercado é replicável e essencial para qualquer organização que busque otimizar suas operações e tomar decisões estratégicas mais eficientes.

A relevância de sua abordagem para o mercado é inegável. A plataforma global de **Sales Analytics**, por exemplo, não apenas eliminou ruídos e inconsistências em nossos dados internos, mas também estabeleceu um novo padrão para a gestão de informações de vendas em um cenário de alta complexidade. Esse sucesso se traduz diretamente em vantagens competitivas tangíveis para qualquer empresa: maior eficiência na alocação de recursos, redução de custos operacionais através da automação inteligente de relatórios e, crucialmente, uma confiabilidade incomparável na tomada de decisões. Ketlin, com sua rara capacidade de transitar entre as necessidades de negócios da alta gestão e a aplicação de tecnologias avançadas, como SQL, Tableau e Python, nos permitiu construir algo que muitos no mercado apenas sonham: um sistema

verdadeiramente data-driven que não apenas informa, mas também prevê e orienta.

A escalabilidade da metodologia que implementamos junto a Ketlin é, para mim, um dos pontos mais notáveis. A forma como ela liderou a estruturação do departamento, a formação de uma equipe altamente qualificada e a padronização de indicadores estratégicos, permitiu que replicássemos o sucesso da gestão de dados de vendas para outras áreas da empresa. A cultura data-driven que ela ajudou a estabelecer não se limitou a um único projeto; ela se tornou um alicerce para todas as nossas operações globais, abrangendo uma receita de US\$ 7 bilhões e 40 filiais. Isso demonstra que sua abordagem tem um nexo causal direto com a capacidade de expandir e padronizar práticas de excelência em análise de dados. Seu conhecimento técnico avançado, aliado à sua visão estratégica, faz com que as soluções que ela desenvolve sejam intrinsicamente pensadas para serem replicáveis e adaptáveis a diferentes contextos e escalas, garantindo que o valor gerado não seja pontual, mas sistêmico.

Concluo este bloco afirmando que as competências de Ketlin vão muito além de resolver desafios pontuais de um projeto. Ela é uma força motriz na criação de valor transferível e alinhado com qualquer empreendimento estratégico que exija uma profunda compreensão e aplicação de análise de dados para impulsionar o sucesso. A cadeia de resultados que observamos — de soluções técnicas inovadoras a um impacto estratégico mensurável e a uma escalabilidade comprovada — demonstra sua capacidade de entregar não apenas projetos, mas plataformas de crescimento sustentável.

Liderança Inspiradora e Adaptabilidade

Além dos resultados notáveis que descrevi, o que mais me impressionou em Ketlin foi sua capacidade inata de aprender, se

adaptar e refinar metodologias em tempo real. Sua trajetória profissional, desde a estruturação da área de Inteligência de Mercado até a concepção da plataforma global de **Sales Analytics**, é um testemunho claro de sua agilidade mental e de sua disposição para enfrentar e superar desafios complexos. Ela não apenas entregou projetos de grande impacto, mas também o fez em um ambiente que exigia constante evolução e um olhar atento às novas tendências e ferramentas.

Lembro-me claramente de como Ketlin, diante de inconsistências de dados e da necessidade de uma visão unificada para uma receita global de US\$ 7 bilhões, não hesitou em mergulhar profundamente nas soluções técnicas. Ela não apenas implementou o Tableau como ferramenta central, mas seu conhecimento avançado nessa plataforma permitiu a criação brilhante de mais de 300 dashboards analíticos. Essa não foi uma simples adoção de tecnologia; foi uma reformulação estratégica de como a empresa interagia com seus dados, demonstrando uma notável capacidade de adaptar as ferramentas disponíveis para atender às demandas de negócio de forma inovadora. A forma como ela recuperou a credibilidade dos sistemas de BI, incentivando uma cultura orientada a dados, ressalta sua resiliência e sua visão em transformar obstáculos em oportunidades de crescimento e excelência operacional.

Ketlin é, sem dúvida, uma profissional rara, que combina profundidade técnica, liderança inspiradora, inovação contínua e uma adaptabilidade exemplar. Sua habilidade em transitar com excelência entre as nuances de negócios e as complexidades tecnológicas foi o motor para o sucesso sustentado de todos os projetos que liderou. A implementação da **Plataforma Global de Sales Analytics**, por exemplo, não apenas otimizou processos, mas garantiu que as estratégias fossem construídas sobre bases sólidas e precisas, uma prova irrefutável de como sua adaptabilidade levou a resultados duradouros e transformadores. Com base na minha experiência direta, posso afirmar sem hesitação que Ketlin está entre os profissionais

mais capazes e impactantes com quem já trabalhei, e endosso fortemente seus futuros empreendimentos.

Luiz Fernando Nunes Goncalves

Gerente de Inteligência de Mercado

WEG