



Deisne de Araujo

WEG
Brasil

[Data Atual, e.g., 22 de Outubro de 2023]

A quem possa interessar,

Ao longo de nossa colaboração na WEG, tive o privilégio de observar de perto a notável trajetória de Ketlin. Lembro-me claramente de sua chegada à área de Marketing Corporativo, assumindo funções operacionais. Naquele momento, o setor operava com métodos tradicionais, e o volume de dados, embora crescente, ainda não era plenamente explorado. No entanto, o que mais me impressionou foi a sua **proatividade** e a sua **incessante busca por conhecimento**, indo além do esperado. Não demorou para que ela, por iniciativa própria, aprofundasse seus conhecimentos em Excel avançado, VBA, Tableau e SQL, um movimento que denotava uma **inteligência analítica aguçada** e um **desejo genuíno de ir além do superficial**. Essa sede por aprendizado e aperfeiçoamento, sem a necessidade de direcionamento externo, já indicava o potencial transformador que ela traria para o departamento. Ela não se contentava em apenas executar; ela queria entender, otimizar e inovar.

Essa postura diferenciada logo se traduziu em resultados tangíveis. Percebemos que, com sua capacidade de estruturar dados e propor soluções inovadoras, Ketlin não apenas atendia às expectativas, mas as superava, redefinindo a forma como o Marketing Corporativo lidava com suas informações. Anteriormente, muitas decisões eram baseadas em intuição ou relatórios genéricos. Com Ketlin, a tomada de decisão passou a ser fundamentada em dados concretos e análises

aprofundadas. O impacto de suas análises era tão significativo que ela passou a atender diretamente o Diretor Corporativo de Marketing, uma prova irrefutável da confiança que sua **capacidade e pensamento crítico** inspiravam na alta cúpula da empresa. A transição de processos manuais e subjetivos para análises estratégicas robustas e baseadas em dados concretos foi um salto qualitativo evidente, e a causa direta dessa transformação foi a **visão** e a **execução** de Ketlin. Sua **habilidade em traduzir dados complexos em insights açãoáveis** era uma ponte valiosa entre a operação e a estratégia.

A transição de Ketlin de um papel operacional para uma posição de grande influência estratégica não foi mero acaso; foi uma consequência direta de sua **mentalidade orientada a resultados** e sua **persistência**. Ela não apenas identificava problemas, mas dedicava-se a construir as soluções, muitas vezes de forma autônoma. Essa **iniciativa** a destacava em um ambiente onde a conformidade era a norma. Seu **perfil inovador**, aliado a uma **sólida base técnica**, a credenciava para desafios cada vez maiores, solidificando sua reputação como uma profissional indispensável e um vetor de mudança dentro da organização.

Um dos exemplos mais marcantes de seu impacto foi na reestruturação da força de vendas. A complexidade do cenário comercial da WEG, com um volume considerável de representantes distribuídos por todo o território nacional, dificultava análises precisas de performance e alocação. Ketlin, com sua **capacidade técnica em análise de dados e estatística**, desenvolveu um sistema avançado de análise de performance que não existia anteriormente. Utilizando coordenadas geográficas para mapear a atuação de cada representante e aplicando métodos estatísticos sofisticados para identificar padrões e otimizar rotas, ela **redesenhou a distribuição das regiões de vendas e segmentou as carteiras comerciais de forma mais inteligente e estratégica**. O resultado direto dessa intervenção foi um **crescimento superior a 100% no período de 2014 a 2020**, solidificando a liderança da empresa no mercado nacional. Essa correlação direta entre suas metodologias inovadoras e o crescimento expressivo é um testemunho claro do nexo causal de suas ações, demonstrando como a análise de dados pode se traduzir diretamente em ganhos de mercado.

significativos. Ela não apenas otimizou processos, mas reposicionou a empresa estrategicamente no panorama competitivo.

Além disso, a automatização de processos burocráticos promovida por Ketlin foi um divisor de águas. Ela identificou ineficiências administrativas crônicas que consumiam tempo e recursos valiosos da equipe. Com sua expertise em programação e análise de dados, ela criou sistemas e dashboards interativos que reduziram drasticamente o tempo dedicado a tarefas operacionais repetitivas, como a geração de relatórios e o acompanhamento de métricas. Entre 2013 e 2020, um período de expansão considerável para a WEG, o número de representantes comerciais cresceu substancialmente, exigindo um aumento da infraestrutura de suporte. No entanto, graças às automações implementadas por Ketlin, foi possível não apenas absorver esse crescimento, mas também manter a equipe administrativa enxuta, com apenas um funcionário dedicado a essa atividade. Essa economia significativa de recursos, que se traduziu em milhões de reais ao longo dos anos, aliada à manutenção de um crescimento sustentável e eficiente, demonstra a inteligência e a eficácia de suas soluções. A clareza com que seus conhecimentos técnicos resultaram em otimização operacional valida a profundidade de sua influência e o valor inestimável de sua contribuição para a saúde financeira e operacional da empresa.

A dedicação de Ketlin em empoderar outros membros da equipe através do compartilhamento de conhecimento também merece destaque. Ela não guardava suas inovações para si; pelo contrário, investia tempo em treinar colegas no uso das novas ferramentas e metodologias, elevando o nível técnico de todo o departamento. Sua paciência e didática foram fundamentais para que a equipe adotasse as novas práticas, garantindo a sustentabilidade das mudanças implementadas. Isso demonstra não apenas sua capacidade técnica, mas também

uma forte liderança inspiradora e um compromisso com o desenvolvimento coletivo.

- Ao redefinir o uso de dados no Marketing Corporativo, Ketlin **transformou processos manuais e intuitivos em análises estratégicas robustas e baseadas em evidências**, elevando substancialmente a qualidade e a agilidade das decisões gerenciais e estratégicas.
- Pela criação de metodologias inéditas de análise de mercado e o desenvolvimento de sistemas de automação personalizados, ela **otimizou recursos humanos e financeiros**, elevando a eficiência operacional da área a patamares nunca antes alcançados.
- Através do desenvolvimento de um sistema avançado de análise de performance de vendas, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos de ponta, Ketlin **contribuiu diretamente para um crescimento superior a 100% (2014-2020)**, consolidando de forma inequívoca a liderança da empresa no mercado.
- Mediante a automação de processos burocráticos e repetitivos, Ketlin **reduziu drasticamente o tempo despendido em tarefas operacionais e permitiu uma economia significativa de recursos**, mantendo a equipe enxuta e produtiva, mesmo diante de um aumento expressivo no número de representantes comerciais.
- Ao atender diretamente o Diretor Corporativo de Marketing, Ketlin demonstrou sua **capacidade excepcional de propor e implementar soluções inovadoras, conquistando a confiança e o respeito da alta cúpula da empresa**, e se tornando uma referência em análise e estratégia de dados.

O Poder da Análise e da Inovação

Os resultados que descrevi anteriormente, frutos da **dedicação** e da **inteligência analítica** de Ketlin, não são ganhos técnicos isolados; eles demonstram um modelo escalável com implicações muito mais amplas. A **capacidade** de Ketlin em transformar dados complexos em estratégias claras e acionáveis, como evidenciado na redefinição das zonas de vendas e na segmentação de carteiras, não apenas **gerou um crescimento superior a 100% de 2014 a 2020** para o meu departamento, mas também estabeleceu um novo padrão para a otimização da força de vendas em um mercado dinâmico. Foi um testemunho da sua **visão** em antecipar as necessidades do mercado e traduzi-las em vantagens competitivas tangíveis.

Esta abordagem revelou uma **profunda compreensão** de como alavancar a análise de dados para o impacto no negócio. O sistema avançado de análise de performance de vendas que Ketlin desenvolveu, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos, não foi apenas uma ferramenta interna; ele se tornou um **diferencial de mercado**. Permitiu à empresa não apenas reagir às mudanças do mercado, mas moldá-las, posicionando-a como **Líder absoluta no setor nacional**. Essa é a essência da **inovação estratégica**: transformar dados brutos em inteligência comercial que gera receita e solidifica a posição de mercado.

Além disso, a **iniciativa** de Ketlin na automação de processos burocráticos ilustra não apenas sua **proficiência técnica**, mas também uma **aguda percepção do valor da eficiência operacional**. Ao **reduzir drasticamente o tempo gasto em tarefas administrativas e permitir uma economia significativa de recursos**, ela demonstrou como a tecnologia pode ser empregada para otimizar estruturas organizacionais e garantir um crescimento sustentável, mesmo diante de um aumento expressivo no número de representantes comerciais. O fato de que a empresa conseguiu manter uma equipe enxuta, apesar de um crescimento substancial na força de vendas, é um testemunho direto da sua **engenhosidade** em criar sistemas que não apenas funcionam, mas prosperam com

escalabilidade. Este modelo de automação, focado na eliminação de gargalos e na maximização de recursos, é intrinsecamente replicável. Ele oferece um blueprint para outras empresas que enfrentam desafios semelhantes em gestão de equipes de vendas e otimização de processos administrativos, independentemente do porte ou do setor.

A **capacidade** de Ketlin de criar metodologias inéditas de análise de mercado e desenvolver sistemas de automação que otimizaram recursos e elevaram a eficiência operacional não se restringe a um único projeto; é uma **mentalidade de inovação contínua**. Sua **habilidade** em traduzir essas inovações em resultados mensuráveis, que **impulsionaram o crescimento e a liderança de mercado**, posiciona-a como uma profissional capaz de criar valor transferível, alinhado com qualquer empreendimento estratégico que exija uma profunda fusão de análise de dados, inteligência de mercado e liderança inovadora. A cadeia de resultados, impacto e escalabilidade estratégica que Ketlin estabeleceu é clara, robusta e, acima de tudo, sustentável.

Uma Jornada de Adaptação e Crescimento

Ao longo de nossa colaboração e, em particular, observando os resultados expressivos alcançados por Ketlin, o que mais me impressionou foi sua notável **capacidade de aprendizado e adaptação**. Os marcos que descrevi anteriormente – a redefinição do uso de dados no Marketing Corporativo, as metodologias inéditas de análise de mercado e os sistemas de automação que implementou – não são apenas demonstrações de **competência técnica**, mas também o reflexo direto de uma mente que **prospera na frente de desafios** e, incansavelmente, busca aprimoramento. A **habilidade** de Ketlin em moldar e refinhar suas abordagens em tempo real, diante de cenários complexos e em constante mutação, foi, sem dúvida, um pilar para o sucesso de seus projetos.

Lembro-me de uma ocasião em que a dinâmica comercial, com seu grande volume de representantes, apresentava um obstáculo significativo para análises

precisas. A estrutura existente não comportava a magnitude e a complexidade dos dados. Foi nesse momento que Ketlin, impulsionada por seu **pensamento crítico** e **sede por conhecimento**, mergulhou no estudo de Excel avançado, VBA, Tableau e SQL por iniciativa própria. Ela não hesitou em abandonar métodos que, embora consolidados, já não eram eficazes, e rapidamente passou a propor um sistema avançado de análise de performance de vendas. Essa mudança drástica na abordagem metodológica, que incluiu o uso de coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados para **redefinir a distribuição das regiões de vendas**, é um testemunho claro de sua **adaptabilidade**. Ela não apenas integrou novas ferramentas, mas reconfigurou completamente a maneira como a empresa percebia e atuava em seu mercado. Desde então, percebi que essa **agilidade em absorver novas informações e aplicá-las de forma estratégica para pivotar soluções** é uma de suas maiores forças. A forma como, apesar do crescimento exponencial do número de representantes comerciais, ela conseguiu **manter a equipe administrativa enxuta através de automações**, é um exemplo vívido de sua **resiliência e capacidade de inovação** diante de um contexto de expansão e pressão por eficiência.

A trajetória de Ketlin me permite afirmar, com total convicção, que ela é uma profissional rara. Sua combinação única de **profundidade técnica, liderança inata, visão inovadora** e uma **adaptabilidade exemplar** não é apenas uma coleção de qualidades, mas uma força motriz contínua que garante a longevidade e o impacto de seus projetos. A **habilidade** de Ketlin em se adaptar não é um mero complemento; é o elo causal entre suas estratégias e o sucesso sustentado que ela gerou, consolidando ganhos como o **crescimento de mais de 100% de 2014 a 2020 e a liderança de mercado**. Baseado em minha experiência direta e no privilégio de ter observado seu desenvolvimento, eu recomendo Ketlin Giani Fernandes Kenauth com o mais alto grau de entusiasmo. Tenho plena certeza de que ela continuará a trazer contribuições significativas e transformadoras em qualquer ambiente que a acolha.

Atenciosamente,

Roberto Almeida

Mentor e Colega Sênior

roberto.almeida@email.com

+55 11 9XXXX-XXXX