

# CARTA DE RECOMENDAÇÃO

Para Ketlin Giani Fernandes Kenauth

Deisne de Araujo

Chefe de Marketing Corporativo, WEG

---

A quem possa interessar,

## Análise de Competências e Trajetória Profissional

---

Minha experiência direta com a atuação de KETLIN GIANI FERNANDES KENAUTH na WEG, entre os anos de 2013 e 2016, permitiu-me observar em primeira mão a magnitude de suas contribuições e o impacto transformador de seu trabalho. Durante este período, testemunhei a evolução de uma profissional inicialmente encarregada de tarefas operacionais para uma arquiteta de soluções estratégicas, evidenciando uma rara combinação de proatividade, inteligência analítica e visão sistêmica. Sua jornada na empresa não se limitou a cumprir rotinas, mas sim a questionar o status quo e a buscar constantemente maneiras de otimizar processos e agregar valor, transformando desafios em oportunidades de inovação e crescimento. A observação de sua performance me proporcionou uma perspectiva única sobre o verdadeiro significado de liderança técnica e estratégica, redefinindo minhas próprias expectativas sobre o que um profissional pode alcançar em um ambiente corporativo dinâmico.

A inferência lógica que se depreende da sua trajetória é a capacidade inata de identificar lacunas estruturais e desenvolver soluções inovadoras que transcendem a mera otimização de processos, culminando em uma redefinição paradigmática da gestão de dados e estratégias de mercado. Seus estudos autodirigidos em Excel avançado, VBA, Tableau e SQL não foram meros aprimoramentos de habilidades, mas uma demonstração de uma motivação intrínseca para abordar desafios complexos com ferramentas de ponta. Essa autodidaxia, aliada a uma curiosidade insaciável, a impulsionou a dominar tecnologias e metodologias que, na época, não eram amplamente difundidas na empresa, posicionando-a como uma precursora e

catalisadora de mudanças. Consequentemente, a partir de sua atuação, a área de Marketing Corporativo da WEG passou a fundamentar suas decisões em análises estratégicas robustas e dados concretos, substituindo métodos manuais e subjetivos que antes prevaleciam. Essa transição não foi apenas uma mudança de ferramenta, mas uma profunda alteração cultural, onde a intuição cedeu lugar à evidência, e a especulação foi substituída pela certeza dos dados, conferindo à área uma nova legitimidade e eficácia.

A proatividade de Ketlin em buscar conhecimento e aplicá-lo de forma prática foi um diferencial marcante. Ela não esperou por treinamentos formais ou por uma demanda explícita para aprender as ferramentas que seriam cruciais para o seu desempenho. Em vez disso, antecipou as necessidades do mercado e da empresa, investindo seu tempo e energia em adquirir as competências necessárias para se tornar uma referência em análise de dados. Essa mentalidade de aprendizado contínuo e a disposição para sair da zona de conforto foram pilares fundamentais para o sucesso de seus projetos.

**+100%**

Crescimento de vendas entre 2014 e 2020, impulsionado por sua análise de performance de vendas.

Em termos de inferência técnica, os resultados quantitativos alcançados por KETLIN são particularmente notáveis. O desenvolvimento de um sistema avançado de análise de performance de vendas, que integrou coordenadas geográficas e métodos estatísticos, demonstrou um profundo domínio técnico. Este sistema não apenas redefiniu a distribuição das regiões de vendas, mas também segmentou carteiras comerciais de forma inédita, culminando em um crescimento de vendas superior a 100% no período de 2014 a 2020. Antes da implementação deste sistema, a alocação de vendedores e a segmentação de clientes eram baseadas em critérios muitas vezes subjetivos ou históricos, sem uma análise aprofundada do potencial de mercado ou da performance real. A abordagem de Ketlin, ao incorporar dados geográficos e estatísticos, permitiu uma alocação de recursos muito mais eficiente e estratégica, identificando áreas com maior potencial de crescimento e direcionando os esforços de vendas para onde realmente importava.

Ademais, sua capacidade de identificar ineficiências administrativas e desenvolver sistemas de automação para a gestão de representantes comerciais é uma prova irrefutável de sua aptidão para integrar conhecimento técnico e visão estratégica. Ela não se limitou a apontar os problemas, mas sim a construir as soluções, utilizando seu conhecimento em programação e análise para criar ferramentas que simplificaram e aceleraram processos anteriormente morosos e propensos a erros. Paradoxalmente, enquanto o número de representantes cresceu exponencialmente entre 2013 e 2020, a equipe administrativa encarregada de sua gestão foi radicalmente otimizada, exigindo a alocação de apenas um funcionário para tal atividade. Este feito é um testemunho claro de como a tecnologia e a automação, quando aplicadas de forma inteligente, podem gerar ganhos de produtividade e eficiência sem precedentes, liberando recursos humanos para tarefas de maior valor agregado e estratégico. A redução drástica da necessidade de pessoal administrativo, em um cenário de expansão da equipe de vendas, destaca não apenas a engenhosidade das soluções de Ketlin, mas também sua capacidade de projetar sistemas escaláveis e sustentáveis.

O nexos causal entre as ações de KETLIN e os resultados obtidos é indubitável. Suas metodologias inovadoras de análise de mercado, que antes não existiam na empresa, foram diretamente responsáveis pela solução de desafios estruturais prementes. A confiança depositada pela alta cúpula da empresa, incluindo o Diretor Corporativo de Marketing, é um testemunho qualitativo do valor percebido de seu trabalho. Essa confiança não foi concedida levemente, mas conquistada através de resultados tangíveis e uma demonstração consistente de expertise e comprometimento. A habilidade de unir visão estratégica com conhecimento técnico avançado a destacou significativamente dos demais profissionais do setor, reforçando o impacto direto e positivo de suas contribuições. Ela não apenas entregava relatórios, mas apresentava insights acionáveis que impulsionavam a empresa para novos patamares de performance, solidificando sua reputação como uma profissional indispensável.

Em síntese, as principais realizações empíricas observadas incluem:

1. Ao criar metodologias de análise de mercado inovadoras, KETLIN solucionou desafios estruturais que antes não possuíam resposta adequada na empresa, através da introdução de modelos preditivos e ferramentas de business intelligence que transformaram a forma como a empresa compreendia seu ambiente competitivo e seus clientes, → levando a uma tomada de decisão baseada em dados mais confiável e eficiente.
2. Pelo desenvolvimento de um sistema avançado de análise de performance de vendas, combinando coordenadas geográficas e estatística, KETLIN redefiniu a distribuição de regiões e segmentou carteiras comerciais, identificando oportunidades de crescimento inexploradas e otimizando a alocação de recursos da equipe de vendas, → gerando um crescimento de vendas de mais de 100% entre 2014 e 2020.
3. Mediante a identificação de ineficiências administrativas e o subsequente desenvolvimento de sistemas de automação, KETLIN otimizou a gestão de representantes comerciais, implementando dashboards interativos e fluxos de trabalho automatizados que reduziram significativamente a carga de trabalho manual, → permitindo que apenas um funcionário desse suporte, apesar do crescimento exponencial da equipe.
4. Com a introdução de uma abordagem analítica e baseada em dados, KETLIN transformou processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas, promovendo uma cultura de decisão orientada por dados em toda a área de Marketing Corporativo, → elevando a eficiência operacional e a precisão na tomada de decisões do Marketing Corporativo.

## **Impacto Estratégico e Escalabilidade dos Resultados**

Os resultados descritos anteriormente, longe de serem meros ganhos técnicos isolados, demonstram a validação de um modelo estratégico escalável com

implicações profundas. A metodologia de análise de mercado inovadora, concebida para endereçar desafios estruturais da WEG, exemplifica uma capacidade de conceptualização e execução que transcende o contexto específico de sua gênese. A implementação de um sistema avançado de análise de performance de vendas, que se utilizou de coordenadas geográficas e métodos estatísticos para redefinir regiões e segmentar carteiras comerciais, culminando em um crescimento superior a 100% entre 2014 e 2020, não é um feito isolado; é a demonstração cabal de uma abordagem que, ao se alinhar com as melhores práticas de business intelligence e analytics, gera uma vantagem competitiva sustentável.

Estes desfechos positivos traduzem-se diretamente em vantagens competitivas tangíveis para o setor. A otimização da distribuição de regiões de vendas e a segmentação aprimorada de carteiras comerciais representam não apenas um incremento na eficiência operacional, mas também uma mitigação de riscos associados à alocação subótima de recursos. A relevância desses resultados ecoa através de todos os segmentos de mercado que dependem de uma gestão de vendas e marketing precisa e baseada em dados, garantindo maior market share e rentabilidade. Em um cenário corporativo cada vez mais pautado pela análise preditiva e pela inteligência artificial, a habilidade de KETLIN em transformar dados brutos em estratégias acionáveis para o crescimento de mercado denota uma competência que se alinha com as demandas contemporâneas da indústria, elevando os padrões de performance e estabelecendo novos benchmarks.

A escalabilidade e a replicabilidade desta abordagem são evidentes. A criação de metodologias e sistemas como os desenvolvidos por KETLIN não se limita à sua aplicação inaugural; pelo contrário, constitui um conjunto de frameworks que podem ser adaptados e implementados em diversas estruturas organizacionais e mercados. O desenvolvimento de sistemas de automação para otimizar a gestão de representantes comerciais, que permitiu manter a eficiência com um número reduzido de funcionários dedicados, mesmo com o crescimento exponencial da equipe de vendas, ilustra um causal nexus direto entre inovação e eficiência escalável. Este modelo pode ser replicado em outras empresas e setores que enfrentam desafios semelhantes na gestão de equipes de vendas e na otimização de recursos. A capacidade de KETLIN de codificar suas soluções em metodologias e sistemas implica que o seu impacto não é meramente pessoal, mas estrutural,

passível de ser transferido e replicado para catalisar transformações em outras organizações.

Em suma, as competências demonstradas por KETLIN GIANI FERNANDES KENAUTH vão além da resolução de problemas pontuais; elas revelam a capacidade de conceber e implementar soluções que geram valor transferível e alinhado com as demandas estratégicas de qualquer empreendimento moderno. A cadeia de resultados, impacto e escalabilidade estratégica é inequívoca e sustentável, indicando um perfil profissional de destaque e um recurso humano de valia inestimável para a economia de conhecimento global.

## **Conclusão e Recomendação**

---

As realizações precedentemente delineadas, as quais resultaram em um impacto substancial no mercado e na otimização de processos, convergem para uma inferência lógica inquestionável: a notável capacidade de adaptação e a contínua propensão ao aprendizado da Srta. Ketlin Giani Fernandes Kenauth. É imperativo sublinhar que os resultados expressivos alcançados, como o crescimento superior a 100% nas vendas entre 2014 e 2020 e a redefinição estratégica da distribuição de regiões e carteiras comerciais, não seriam factíveis sem um arcabouço cognitivo que permitisse a assimilação e a aplicação de conhecimentos emergentes. A eficácia em transpor desafios complexos e em superar as expectativas estabelecidas é, em última instância, um testemunho eloquente de sua adaptabilidade intrínseca.

Dentre os múltiplos exemplos de sua perspicácia, destaco o episódio em que a Srta. Kenauth, por iniciativa própria, aprofundou-se em ferramentas como Excel avançado, VBA, Tableau e SQL. Este autodidatismo não se limitou à mera aquisição de competências; antes, manifestou-se na proposição e implementação de soluções inovadoras para problemas de alta complexidade. A sua capacidade de identificar ineficiências administrativas e de desenvolver sistemas de automação para otimizar a gestão de representantes comerciais, mantendo um efetivo reduzido mesmo com o substancial crescimento do número de representantes entre 2013 e 2020, ilustra de forma cabal a sua adaptabilidade técnica. Tratou-se de uma

reorientação metodológica que reconfigurou processos-chave, demonstrando uma rara habilidade de transmutar obstáculos em oportunidades de inovação sistêmica. A resiliência demonstrada ao redefinir a utilização de dados no Marketing Corporativo, transformando processos subjetivos em análises estratégicas robustas, denota uma flexibilidade intelectual que transcende a mera execução programática.

A combinação de profundidade técnica, liderança assertiva, inovação metodológica e, crucialmente, uma adaptabilidade inigualável, posiciona a Srta. Ketlin Giani Fernandes Kenauth como uma profissional de calibre excepcional. O nexos causal entre a sua capacidade de adaptação e o sucesso sustentado dos projetos sob sua égide é inquestionável; cada desafio superado e cada avanço conquistado foram intrinsecamente catalisados por sua maleabilidade cognitiva e sua busca incessante por aprimoramento. Com base em minha experiência direta e na observação de sua trajetória de excelência na WEG, posso afirmar, sem qualquer hesitação, que a Srta. Kenauth figura entre os profissionais mais competentes com os quais tive o privilégio de colaborar. Por conseguinte, endosso plenamente suas futuras empreitadas, convicto de que sua contribuição será sempre de valor inestimável.

---

Atenciosamente,

---

**Deisne de Araujo**

Chefe de Marketing Corporativo, WEG

(Informações de contato não fornecidas, mas seriam incluídas aqui caso disponíveis)