

CARTA DE RECOMENDAÇÃO

Performance e Impacto Comprovados

São Paulo, 19 de Junho de 2024

A quem possa interessar,

Minha experiência com Ketlin Giani Fernandes Kenauth na WEG, entre 2016 e 2024, me permitiu observar diretamente sua capacidade de impulsionar resultados tangíveis e mensuráveis. Quando iniciei a gestão do departamento de Inteligência de Mercado, a Ketlin foi crucial para a estruturação e o crescimento exponencial da área. Identifiquei nela um talento raro: uma profissional com profundo conhecimento técnico e uma visão estratégica aguçada, que se traduzia em soluções de alto impacto e com um retorno sobre investimento claramente demonstrável. Ela não se limitava à execução de tarefas; sua inteligência e dinamismo foram fundamentais para a criação de metodologias inovadoras, a formação e o desenvolvimento de uma equipe de alta performance, e a consolidação de uma cultura data-driven em toda a empresa, permeando todos os níveis de decisão.

Um dos marcos mais significativos sob sua liderança foi a concepção e implementação da plataforma global de Sales Analytics. Antes dela, a gestão de dados de vendas era fragmentada e inconsistente, com informações dispersas em diferentes sistemas e formatos, gerando "ruídos" que comprometiam a precisão e a confiabilidade das decisões estratégicas. Ketlin foi a força motriz por trás da integração e padronização desses dados, superando desafios complexos de compatibilidade e qualidade. Sua abordagem técnica, utilizando ferramentas robustas como **SQL** para gerenciamento de bancos de dados e **Apache Airflow** para orquestração de fluxos de ETL (Extract, Transform, Load), eliminou essas inconsistências históricas, fornecendo uma visão unificada e confiável do desempenho de vendas em tempo real. Esta iniciativa não só resolveu um problema crônico que afligia a organização há anos, mas também redefiniu a forma como a empresa interpretava seu mercado, permitindo análises profundas de performance operacional e identificação de oportunidades de crescimento que antes eram simplesmente inviáveis devido à falta de dados estruturados. A implementação dessa plataforma foi um divisor de águas para a WEG, transformando a análise de vendas de um processo manual e demorado em uma operação ágil e automatizada.

A eficácia da plataforma de Sales Analytics foi exponencialmente amplificada pela expertise de Ketlin em visualização de dados. Ela não apenas coletou e tratou os dados, mas os transformou em narrativas visuais claras e impactantes. Para isso, desenvolveu mais de **300 dashboards analíticos** utilizando a

ferramenta **Tableau**, um feito impressionante que demandou não apenas habilidade técnica, mas também uma compreensão profunda das necessidades de cada stakeholder. Essa entrega foi um exemplo claro de inferência técnica e de design de informação, onde a complexidade dos dados de vendas globais, que envolviam uma receita de **US\$ 7 bilhões** e a operação de **40 filiais** em diversos continentes, foi destilada em representações visuais claras, intuitivas e acionáveis. O resultado foi uma drástica melhoria na agilidade e assertividade na tomada de decisões estratégicas, desde o nível tático de gerentes de vendas até o nível executivo de diretores. Consigo atestar, sem sombra de dúvida, que diretores da empresa expressaram que o projeto de Ketlin mudou fundamentalmente a operação da empresa, estabelecendo um novo padrão de precisão, confiabilidade e inteligência de negócios. A capacidade de Ketlin de traduzir dados complexos em insights compreensíveis para diferentes públicos foi um diferencial competitivo inestimável.

Além do Sales Analytics, Ketlin liderou a criação da Plataforma de Inteligência de Mercado, um ecossistema robusto que ia muito além dos dados de vendas. Esta plataforma integrava informações macroeconômicas de fontes confiáveis, dados de concorrência detalhados e perfis de clientes segmentados, proporcionando uma visão 360 graus do ambiente de negócios. Utilizando tecnologias avançadas de **big data** e modelos estatísticos preditivos, ela transformou a maneira como a empresa monitorava o ambiente de negócios, antecipava tendências e identificava riscos e oportunidades. Sua capacidade de integrar dados de fontes diversas e de alta relevância, como **Capital IQ** para inteligência financeira e **Wood Mackenzie** para análises setoriais, e de construir sistemas de automação para otimizar a gestão de representantes comerciais (via **RPA com Power Automate**), demonstra uma capacidade excepcional de desenvolver soluções inovadoras que impactam diretamente o ROI de forma significativa. A causalidade entre suas ações e os resultados foi direta e inegável: a recuperação da credibilidade dos sistemas de BI, impulsionada por ela, solidificou uma cultura onde cada decisão era baseada em dados concretos e análises rigorosas, um pilar essencial para a gestão de uma operação global da magnitude da WEG. Ela não apenas entregou ferramentas, mas capacitou a organização a tomar decisões mais inteligentes e embasadas.

Ketlin não apenas entregou projetos; ela construiu a fundação para a contínua transformação digital da área de Inteligência de Mercado, deixando um legado duradouro. Sua proficiência em linguagens de programação como **Python** para análise estatística e automação, e **SQL** para manipulação de bancos de dados, combinada com o domínio de diversas ferramentas de BI e automação, permitiu a criação de um verdadeiro ecossistema de dados auto-sustentável e escalável. Sua liderança técnica e estratégica foi fundamental para alinhar processos, metodologias e tecnologias entre equipes globais de TI e as múltiplas filiais internacionais, garantindo que as metodologias de análise de mercado fossem não apenas inovadoras e de ponta, mas também padronizadas e eficientes em escala global. Ela foi uma catalisadora de mudanças, promovendo a adoção de novas tecnologias e a capacitação de equipes em um ambiente em constante evolução.

Em resumo, as contribuições de Ketlin foram decisivas para solidificar a WEG como uma organização verdadeiramente data-driven, com impactos diretos na eficiência operacional, na capacidade de adaptação estratégica e na inovação de produtos e serviços.

- By **liderar a estruturação do Departamento de Inteligência de Mercado**, Ketlin estabeleceu as bases para uma cultura data-driven, promovendo a alfabetização em dados e a tomada de decisões baseada em evidências em todos os níveis da empresa → levando a uma gestão mais eficiente de uma receita de **US\$ 7 bilhões** e uma vantagem competitiva sustentável.
- By **criar a plataforma global de Sales Analytics**, Ketlin eliminou problemas históricos de confiabilidade de dados e fragmentação de informações, fornecendo uma fonte única de verdade para todo o ciclo de vendas → resultando em uma melhoria drástica na precisão das estratégias de vendas e na otimização de campanhas e canais de distribuição.
- By **desenvolver mais de 300 dashboards analíticos em Tableau**, Ketlin otimizou a tomada de decisão estratégica ao transformar dados complexos em insights acionáveis e visualmente compreensíveis → impactando diretamente a agilidade e assertividade de **40 filiais globais** na identificação de oportunidades de mercado e na mitigação de riscos.
- By **implementar metodologias inovadoras e sistemas de automação**, Ketlin resgatou a credibilidade dos sistemas de BI, introduzindo processos robustos de validação e governança de dados → fortalecendo a confiança nos dados e otimizando processos administrativos e operacionais, liberando equipes para atividades de maior valor agregado.
- By **conceber a Plataforma de Inteligência de Mercado com informações macroeconômicas**, Ketlin proporcionou uma visão 360 do mercado, integrando dados internos e externos para uma análise holística → influenciando diretamente o planejamento estratégico corporativo, a alocação de recursos e a identificação de novos mercados e segmentos de clientes.

DESTAQUES TÉCNICOS E ESCALABILIDADE

Os resultados que descrevi anteriormente não são ganhos técnicos isolados; eles demonstram um modelo escalável com implicações mais amplas. A atuação de Ketlin na estruturação do departamento de Inteligência de Mercado e a criação da Plataforma Global de Sales Analytics são provas irrefutáveis de sua capacidade de transformar dados brutos em inteligência comercial acionável. Isso não apenas resolveu problemas históricos de confiabilidade de dados, mas também estabeleceu um novo padrão de performance operacional.

A criação de mais de **300 dashboards analíticos** em Tableau, além de otimizar a tomada de decisão estratégica, impacta diretamente a eficiência e a assertividade das operações. Em um cenário de mercado cada vez mais competitivo, onde a velocidade e a precisão da informação são diferenciais críticos, a habilidade de Ketlin em consolidar e visualizar dados complexos em tempo real representa uma vantagem competitiva substancial. Este tipo de solução técnica não se limita ao ambiente interno; ela eleva o patamar de gestão de dados de uma organização para níveis que a distanciam de seus concorrentes, permitindo uma adaptação ágil às dinâmicas do mercado e uma proatividade na identificação de novas oportunidades. A padronização de indicadores e a integração de dados por ela implementadas são cruciais para multinacionais, que operam com dados descentralizados e precisam de uma visão unificada para uma governança eficiente. Sua experiência com uma receita global de **US\$ 7 bilhões e 40 filiais** reforça sua capacidade de operar em escala e complexidade.

O modelo desenvolvido por Ketlin é intrinsecamente replicável. A metodologia de estruturação de um departamento de Inteligência de Mercado, a implementação de uma cultura data-driven e a criação de plataformas analíticas robustas podem ser padronizadas e aplicadas em diversas unidades de negócio ou setores. A validação do uso do **Tableau** como ferramenta central de análise demonstra uma escolha de tecnologia acertada que, aliada à sua expertise em **Python, SQL e Power BI**, oferece uma base sólida para a expansão e aprimoramento contínuo. A capacidade de desenvolver e implementar um ecossistema global de BI, que padroniza o monitoramento de desempenho, é um ativo estratégico. Essa padronização garante a transferência de conhecimento e benchmarks internos, permitindo que a inovação gerada em um local seja rapidamente adaptada e implementada em outros, gerando um efeito multiplicador de valor.

Concluo que as competências de Ketlin Giani Fernandes Kenauth vão muito além da execução de projetos técnicos; ela cria valor transferível e estratégico. Sua trajetória demonstra uma clara cadeia de resultados que se traduzem em impacto operacional e, conseqüentemente, em escalabilidade estratégica para qualquer organização que busque otimizar suas decisões com base em dados. Seu perfil se alinha perfeitamente com a demanda por lideranças capazes de conduzir a transformação digital e analítica em grandes corporações.

VISÃO HOLÍSTICA E RECOMENDAÇÃO

Para além dos resultados expressivos já detalhados, o que mais me impactou foi a intrínseca capacidade de Ketlin em aprender, adaptar-se e refinar metodologias em tempo real. A sua proatividade em antecipar e mitigar desafios, bem como a sua agilidade em incorporar novas

ferramentas e estratégias, foram cruciais para o sucesso de iniciativas complexas que, sem essa flexibilidade, teriam enfrentado barreiras intransponíveis.

Presenciei diretamente a habilidade de Ketlin em navegar por cenários dinâmicos. Quando decidimos implementar o **Tableau** como ferramenta central na plataforma global de Sales Analytics, um avanço crítico para a gestão de uma receita de **US\$ 7 bilhões e 40 filiais**, Ketlin não apenas dominou a tecnologia, mas adaptou a sua arquitetura analítica para maximizar a usabilidade e o impacto. Ela não se limitou a criar dashboards; ela redesenhou fluxos de dados, integrou fontes díspares via **SQL** e otimizou a performance, o que resultou na criação de mais de **300 dashboards analíticos** que mudaram a forma como a empresa operava. Esta adaptação técnica foi fundamental para reestruturar a credibilidade dos sistemas de BI, transformando uma cultura reativa em uma cultura data-driven. Sua resiliência diante de dados inconsistentes e sua capacidade de pivotar a estratégia de implementação para garantir a qualidade dos dados foram exemplares.

Ketlin Giani Fernandes Kenauth é uma profissional rara: combina profundidade técnica, liderança estratégica, inovação constante e uma adaptabilidade notável. Sua capacidade de antecipar e responder a mudanças do mercado e tecnológicas garantiu que nossos projetos não apenas atingissem, mas superassem, as metas estabelecidas, mantendo um impacto comercial sustentável. A criação da plataforma global de Sales Analytics é um testemunho direto de como sua adaptabilidade resultou em uma transformação sistêmica, redefinindo a tomada de decisão da empresa. Baseando-me na minha experiência direta, afirmo sem hesitação que Ketlin está entre os profissionais mais capacitados com quem já trabalhei e recomendo integralmente suas futuras empreitadas.

Atenciosamente,

Luiz Fernando Nunes Goncalves

Gerente de Inteligência de Mercado, WEG

luiz.goncalves@weg.com.br