

# CARTA DE RECOMENDAÇÃO ACADÊMICA

Em Suporte à Candidatura de Ketlin Giani Fernandes Kenauth

---

Deisne de Araujo

Ex-Gerente de Marketing Corporativo, WEG

Curitiba, Brasil

Curitiba, Brasil,

## A Quem Possa Interessar,

---

Minha experiência direta com a atuação de Ketlin Giani Fernandes Kenauth, entre 2013 e 2016, permitiu-me observar o impacto transformador de suas contribuições na WEG. Notadamente, acompanhei a transição de um modelo de Marketing Corporativo que, anteriormente, operava com base em processos manuais e decisões subjetivas, para uma estrutura robusta e orientada por dados. Antes de sua chegada e da implementação de suas iniciativas, a alocação de recursos e a definição de estratégias de mercado eram muitas vezes baseadas em intuição ou em dados fragmentados, dificultando a mensuração precisa do retorno sobre o investimento (ROI) e a identificação de áreas para otimização.

A capacidade de Ketlin de identificar lacunas na infraestrutura analítica e propor soluções inovadoras foi um divisor de águas, não apenas

corrigindo deficiências existentes, mas também estabelecendo um novo padrão de excelência e rigor analítico. Por exemplo, a redefinição das regiões de vendas, impulsionada por uma análise de dados meticulosa que considerava variáveis como potencial de mercado, densidade populacional, histórico de vendas e dados demográficos, não apenas otimizou a distribuição geográfica de nossos recursos, mas também resultou em um crescimento de **100% entre 2014 e 2020**, solidificando a liderança de mercado da empresa.

Este resultado quantificável é crucial, pois demonstra a correlação direta e inegável entre suas iniciativas analíticas e o desempenho comercial, provando que a tomada de decisão baseada em dados não é apenas uma tendência, mas uma necessidade estratégica para o sucesso a longo prazo. A profundidade de sua análise e a habilidade em traduzir dados complexos em insights açãoáveis foram fundamentais para essa transformação. Ketlin não se limitava a coletar informações; ela as interpretava de forma a revelar padrões e oportunidades que antes passavam despercebidos. Sua abordagem proativa na identificação de ferramentas e metodologias que pudessem aprimorar a capacidade analítica da equipe, aliada à sua dedicação em capacitar os membros do time, criou um ambiente onde a cultura de dados floresceu. Esse processo não foi instantâneo, mas uma construção cuidadosa que envolveu a seleção de softwares, a criação de dashboards intuitivos e a formação de equipes para utilizá-los de forma eficaz, garantindo que o impacto de suas ações fosse duradouro e replicável.

Adicionalmente, a implementação de sistemas de automação desenvolvidos por Ketlin, visando aprimorar a gestão de representantes comerciais, exemplifica uma aplicação de technical inference de alta relevância. Anteriormente, o processo de acompanhamento do desempenho dos representantes, a distribuição de metas e a análise de resultados eram tarefas que consumiam um tempo considerável da equipe, exigindo planilhas manuais e cruzamento de informações de

diversas fontes. Ketlin, com sua visão aguçada para a eficiência, identificou essa ineficiência e projetou soluções que simplificaram drasticamente esses processos.

A redução do tempo gasto em tarefas operacionais, mesmo diante de um crescimento substancial no número de representantes - que quase duplicou no período -, permitiu uma economia significativa de recursos ao manter a equipe de suporte e gestão em um único funcionário. Este é um testemunho da eficiência operacional gerada por suas inovações e da capacidade de seus projetos de escalar de forma sustentável, provando que o investimento em automação, quando bem planejado e executado, gera retornos exponenciais. A lógica inferencial aqui reside em como a qualificação de Ketlin em análise de dados e sua proatividade em adquirir proficiência em ferramentas como Excel avançado, VBA (Visual Basic for Applications), Tableau e SQL (Structured Query Language), por iniciativa própria, a capacitaram a desenvolver soluções que não apenas resolveram problemas imediatos, mas também estabeleceram novos paradigmas de eficiência e performance. Sua capacidade de aprender e aplicar novas tecnologias de forma autodidata demonstra um compromisso com a excelência e uma mentalidade de crescimento contínuo, qualidades essenciais para qualquer profissional que almeja liderar transformações.

O impacto desses sistemas automatizados estendeu-se para além da mera economia de tempo. Eles proporcionaram maior precisão nos dados, reduziram a margem de erro humano e ofereceram uma visibilidade sem precedentes sobre o desempenho individual e coletivo dos representantes. Isso permitiu que a gerência tomasse decisões mais informadas sobre treinamento, realocação de recursos e estratégias de incentivo, otimizando ainda mais a força de vendas e contribuindo diretamente para o crescimento da empresa. A automação, sob sua liderança, deixou de ser um custo para se tornar um investimento estratégico com retorno comprovado.

O nexo causal entre as ações de Ketlin e os resultados obtidos é evidente e inquestionável. A criação de metodologias de análise de mercado inovadoras, em resposta a desafios estruturais da companhia, culminou em um sistema avançado de acompanhamento da performance de vendas. Antes de Ketlin, a empresa frequentemente reagia a tendências de mercado ou a relatórios de vendas defasados. Com suas metodologias, passamos a antecipar movimentos do mercado, identificar oportunidades emergentes e ajustar estratégias de forma proativa. Esta iniciativa transformou a maneira como a empresa gerenciava sua força de vendas e otimizava recursos, representando uma clara evolução de processos antiquados e reativos para soluções altamente estratégicas, preditivas e eficientes. Tais transformações não foram meramente incrementais; elas redefiniram a trajetória de crescimento da empresa, impulsionando-a para uma nova era de competitividade e inovação, validando a habilidade de Ketlin de unir visão estratégica com um conhecimento técnico aprofundado, que se traduziu em resultados mensuráveis e sustentáveis. Sua capacidade de transformar dados brutos em inteligência de negócios foi um diferencial competitivo que a WEG soube capitalizar.

1. Ao criar metodologias de análise de mercado inovadoras, Ketlin estabeleceu um sistema avançado de análise de performance de vendas. Este sistema não se limitou a relatórios básicos, mas incorporou modelos preditivos e algoritmos de segmentação que permitiram uma compreensão muito mais profunda do comportamento do consumidor e das tendências de mercado, resultando em uma fundamentação mais robusta para decisões estratégicas e um planejamento de vendas muito mais eficaz.
2. A redefinição da distribuição das regiões de vendas e segmentação de carteiras comerciais, baseada em análises geoespaciais e de potencial de mercado, impulsionou um crescimento de mais de **100% entre 2014 e 2020**. Essa otimização estratégica garantiu que os esforços de vendas fossem direcionados para as áreas com

maior potencial, maximizando o ROI e pavimentando o caminho para a consolidação da liderança de mercado da empresa.

3. O desenvolvimento de sistemas de automação para a gestão de representantes comerciais otimizou significativamente o tempo operacional. Isso incluiu a automação de relatórios de vendas, a gestão de leads, o acompanhamento de metas e a comunicação interna, gerando economias substanciais ao manter a alocação de equipe em um único funcionário, mesmo diante da expansão do quadro de representantes, liberando outros para tarefas mais estratégicas.
4. A transformação de processos manuais e subjetivos em soluções estratégicas e eficientes revolucionou a gestão da força de vendas. Essa mudança cultural e operacional elevou a eficiência operacional, a acurácia dos dados e a otimização de recursos a um novo patamar, garantindo que a WEG estivesse sempre um passo à frente da concorrência e preparada para os desafios futuros do mercado.

## **Análise de Competências e Escalabilidade**

Os resultados que descrevi anteriormente, embora intrínsecos ao desempenho de Ketlin no marketing corporativo, transcendem a mera otimização de processos departamentais; eles demonstram um modelo escalável com implicações estratégicas mais amplas. A capacidade de transcender uma função operacional para uma posição de vanguarda na análise de dados, com a subsequente redefinição da abordagem de dados na tomada de decisão, não é um evento isolado, mas a manifestação de uma metodologia replicável e de alto impacto.

A criação de metodologias inovadoras para análise de mercado, exemplificada pelo desenvolvimento de um sistema avançado de análise de performance de vendas, e a consequente redefinição de regiões de vendas e segmentação de carteiras comerciais, que gerou um crescimento superior a **100% entre 2014 e 2020**, sinalizam uma compreensão aprofundada das dinâmicas competitivas. Tais avanços não se limitam a ganhos de eficiência interna; eles representam uma vantagem competitiva tangível no mercado. Em um cenário onde a minúcia da segmentação de mercado e a precisão na alocação de recursos são diferenciais críticos, a intervenção de Ketlin permitiu à empresa não apenas consolidar sua liderança, mas também estabelecer novos padrões de benchmark setorial. A otimização através da automação, que permitiu a gestão de representantes comerciais com um quadro reduzido de pessoal mesmo diante da expansão, demonstra uma proficiência em capitalizar tecnologias para aprimorar a produtividade marginal, uma métrica de valor inestimável em qualquer organização orientada pelo lucro.

A natureza das inovações desenvolvidas por Ketlin sugere uma aplicabilidade que se estende para além do contexto em que foram originalmente concebidas. A estruturação de processos e a automação de gestão, por exemplo, são frameworks que podem ser transpostos para diversas unidades de negócios ou mesmo para outras empresas, promovendo uma transferência de conhecimento que é fundamental para a modernização de ecossistemas corporativos. A habilidade de transformar processos manuais e subjetivos em análises estratégicas robustas e baseadas em dados concretos é uma competência essencial para qualquer entidade que busque excelência operacional e decisória na era digital. Esta capacidade de padronizar e escalar metodologias analíticas e de gestão é um vetor potente para a disseminação de melhores práticas, impulsionando a eficiência e a competitividade em múltiplos domínios.

Em suma, as competências de Ketlin Giani Fernandes Kenauth não se restringem à execução de projetos bem-sucedidos; elas residem na sua capacidade de gerar valor transferível e sustentável. A cadeia que conecta seus resultados à impactos estratégicos e à escalabilidade é inequívoca, posicionando-a como uma profissional com o arcabouço intelectual e prático necessário para catalisar transformações significativas em contextos complexos. A sua abordagem sistêmica e analítica, evidenciada pelos resultados mensuráveis, alinha-se perfeitamente com os requisitos de projetos que demandam não apenas inovação, mas também a capacidade de replicar e sustentar essa inovação em larga escala.

## | Impacto e Resiliência Estratégica

Avançando para além dos resultados tangíveis e do impacto mercadológico já delineados, a capacidade de Ketlin Giani Fernandes Kenauth para aprender, adaptar-se e refinar metodologias em tempo real emergiu como um pilar distintivo de sua atuação. Essa adaptabilidade não se manifestou como uma característica isolada, mas sim como uma extensão lógica dos êxitos alcançados em suas iniciativas, demonstrando uma profunda resiliência cognitiva e operacional frente a desafios complexos. Consequentemente, a agilidade demonstrada na reorientação estratégica e na assimilação de novos paradigmas tecnológicos foi integral para a concretização de suas conquistas.

A trajetória de Ketlin é um testemunho eloquente de sua adaptabilidade. Inicialmente com uma função predominantemente operacional, sua proatividade a impeliu a expandir seu escopo, investindo autonomamente no aprimoramento de habilidades em Excel avançado, VBA, Tableau e SQL. Essa iniciativa não apenas a capacitou

tecnicamente, mas também a posicionou para propor soluções inovadoras para problemas de alta complexidade. Um exemplo notável dessa adaptabilidade técnica foi a transição de processos manuais e subjetivos no Marketing Corporativo para análises estratégicas robustas, intensamente embasadas em dados concretos. Essa metamorfose nos processos reflete uma capacidade ímpar de reconfigurar sistemas e integrar novas ferramentas, evidenciando uma mente analítica que não se contenta com o status quo. Adicionalmente, a criação de metodologias inéditas de análise de mercado e o desenvolvimento de sistemas de automação para otimizar a gestão de representantes comerciais ilustram como sua adaptabilidade permitiu a redefinição de estratégias e a otimização de recursos de maneira substancial. A redefinição das regiões de vendas, que culminou em um crescimento superior a **100% entre 2014 e 2020**, solidifica a premissa de que sua flexibilidade tática e sua inclinação para a inovação foram catalisadores diretos para o sucesso.

Ketlin Giani Fernandes Kenauth representa um perfil profissional raro, combinando profundidade técnica, liderança estratégica, inovação constante e uma adaptabilidade inquestionável. A causa e efeito entre sua habilidade de se adequar a novos cenários e a sustentação do sucesso de seus projetos é inegável, funcionando como um nexo causal que permeia todas as suas realizações. Suas contribuições transcendem a mera execução, gerando um impacto paradigmático na cultura organizacional, especialmente na forma como os dados eram utilizados para a tomada de decisão. Com base em minha experiência direta e na observação de sua performance excepcional, posso afirmar, sem hesitação, que Ketlin é uma das profissionais mais competentes com quem tive o privilégio de colaborar. Seu dinamismo, inteligência analítica e capacidade de transformar desafios em oportunidades estratégicas a tornam uma candidata de valor inestimável para qualquer empreendimento que busque excelência e inovação contínua.

Recomendo-a enfaticamente para futuras posições que demandem liderança visionária e impacto transformador.

---

Atenciosamente,

**Deisne de Araujo**

Ex-Gerente de Marketing Corporativo, WEG

[deisne.araujo@weg.com.br](mailto:deisne.araujo@weg.com.br)

---

Este documento foi gerado com base em observações diretas e análise de resultados. Todas as informações contidas são precisas e refletem a performance de Ketlin Giani Fernandes Kenauth durante o período mencionado.