

CARTA DE RECOMENDAÇÃO

Para Ketlin Giani Fernandes Kenauth

De: Luiz Fernando Nunes Goncalves

WEG

Data: Salvador, Bahia, 11 de Fevereiro de 2024

A quem possa interessar,

A Jornada de Uma Mentora: O Despertar da Inteligência de Mercado

Como sua mentora e alguém que acompanhou de perto sua trajetória, Ketlin, eu tive o privilégio de observar sua evolução de maneira única e profunda. Lembro-me vividamente de quando começamos a desenhar a estrutura do Departamento de Inteligência de Mercado na WEG, em 2016. A empresa estava em um momento de transição, reconhecendo a necessidade imperativa de se tornar mais orientada a dados, mas sem um mapa claro de como chegar lá. Não se tratava apenas de uma visão abstrata; havia uma pressão crescente para otimizar processos, identificar novas oportunidades e mitigar riscos em um mercado cada vez mais competitivo. Sua chegada foi um divisor de águas. Não se tratava apenas de contratar uma analista, mas de incorporar uma visão estratégica e uma capacidade de execução que transcendeu as expectativas. Sua habilidade em traduzir os anseios estratégicos da alta gestão em processos e sistemas tangíveis foi notável desde o primeiro momento. Aqueles primeiros meses foram intensos, de construção, de desbravamento, e sua resiliência

e adaptabilidade se destacaram, transformando um desafio nebuloso em um projeto com propósitos bem definidos e resultados mensuráveis. A forma como você articulava a ponte entre a necessidade do negócio e a solução tecnológica era exemplar, demonstrando uma maturidade profissional acima da média.

Sua contribuição na criação da Plataforma Global de Sales Analytics é um exemplo emblemático de seu impacto. Antes de sua intervenção, a gestão de dados era fragmentada, com sistemas isolados e uma notável falta de credibilidade nas informações. As equipes de vendas e a alta gestão lutavam para obter uma visão unificada e confiável do desempenho, o que frequentemente resultava em decisões reativas e oportunidades perdidas. Ketlin não se limitou a identificar o problema; ela mergulhou nas complexidades, conversou com inúmeras partes interessadas – desde vendedores de campo até diretores globais – e, com sua experiência técnica e visão de negócio, concebeu uma solução robusta. A implementação do Tableau como ferramenta central, com a criação de mais de 300 dashboards analíticos, não foi apenas uma proeza técnica; foi uma transformação cultural. Lembro-me claramente do entusiasmo de Luiz Fernando ao ver os primeiros resultados, a clareza que aqueles painéis traziam para decisões que antes eram baseadas em intuição ou dados imprecisos. Essa plataforma se tornou o alicerce para a gestão de uma receita global de US\$ 7 bilhões e suportou as operações de 40 filiais ao redor do mundo, um feito que alterou fundamentalmente a forma como a empresa operava, proporcionando uma vantagem competitiva sustentável.

A capacidade de Ketlin de integrar diferentes fontes de dados e harmonizá-las em um sistema coeso foi um diferencial crucial. Ela entendeu que a tecnologia era apenas um meio para um fim, e que o verdadeiro valor residia na capacidade de fornecer insights acionáveis que impulsionassem o crescimento e a eficiência. A cada novo dashboard, a cada nova funcionalidade implementada, a credibilidade dos dados aumentava, e com ela, a confiança dos usuários em tomar decisões baseadas em evidências concretas, não em suposições.

O que realmente define o seu trabalho, Ketlin, é a capacidade de criar um nexo causal direto entre suas ações e resultados mensuráveis. Você não apenas "fez" as coisas; você as transformou. A cultura data-driven, por exemplo, não foi algo que simplesmente emergiu; foi o produto direto de sua persistência, sua habilidade de educar e engajar equipes, e a confiabilidade inquestionável das soluções que você implementou. Quando as pessoas começam a confiar nos dados novamente, a tomar decisões com base neles, isso é uma prova incontestável de que a credibilidade foi restabelecida. Os sistemas de BI, outrora vistos com ceticismo e até mesmo resistência, passaram a ser fontes de insights estratégicos valiosos, e essa mudança de percepção foi um de seus maiores triunfos, demonstrando sua liderança em fomentar uma mentalidade analítica em toda a organização. Essa transformação cultural teve um impacto direto na agilidade e na precisão das decisões de negócios, desde a alocação de recursos até a identificação de novos mercados.

Além da Plataforma de Sales Analytics, sua liderança na criação da Plataforma de Inteligência de Mercado, que integrava dados externos e internos com tecnologias avançadas e modelos estatísticos, demonstrou uma sofisticação analítica impressionante. Essa plataforma não apenas forneceu à empresa uma compreensão mais profunda do cenário competitivo, mas também permitiu prever tendências e antecipar movimentos de mercado, conferindo uma vantagem estratégica significativa. Suas habilidades em SQL, Tableau, Python e ETL não eram apenas ferramentas, mas extensões de sua inteligência, permitindo o design e a implementação de soluções que antes pareciam inatingíveis. A capacidade de prever a demanda, identificar lacunas no mercado e avaliar a performance da concorrência de forma proativa foi um game-changer para a WEG, solidificando sua posição de liderança.

Em resumo, sua trajetória na WEG é um testemunho do seu talento excepcional. Sua capacidade de transitar entre o universo tecnológico e as necessidades de negócios, aliada à sua visão estratégica e liderança inspiradora, moldou não apenas um departamento, mas a cultura de uma empresa, deixando um legado duradouro de inovação e excelência analítica.

Sua habilidade em gerenciar projetos complexos, equipes multidisciplinares e stakeholders de diferentes níveis hierárquicos foi fundamental para o sucesso de todas essas iniciativas.

Seus resultados falam por si:

- **Ao liderar a estruturação do Departamento de Inteligência de Mercado**, Ketlin definiu processos e metodologias que otimizaram a análise de dados em **30%**, elevando a precisão das tomadas de decisão e estabelecendo um padrão global para a coleta e interpretação de informações estratégicas.
- **Com a criação da Plataforma Global de Sales Analytics e o desenvolvimento de mais de 300 dashboards no Tableau**, redefiniu a gestão da empresa, eliminando problemas históricos de confiabilidade de dados e fornecendo análises profundas que suportaram uma receita global de **US\$ 7 bilhões**, garantindo uma visão 360 graus do desempenho de vendas.
- **Ao ser protagonista na transformação da cultura da empresa para ser Data-Driven**, resgatou a credibilidade dos sistemas de BI, resultando em um aumento de **25%** na utilização de dados para decisões estratégicas em todos os níveis da organização, fomentando uma mentalidade baseada em evidências.
- **Mediante a criação da Plataforma de Inteligência de Mercado, utilizando tecnologias avançadas e modelos estatísticos**, Ketlin proporcionou uma visão de mercado robusta, que se traduziu em uma melhoria de **15%** na identificação de oportunidades de negócio e na antecipação de tendências, fortalecendo a posição da WEG no cenário global.

- Sua expertise em SQL, Tableau, Python e ETL permitiu construir soluções inovadoras, reduzindo em **40%** o tempo de processamento e análise de grandes volumes de dados, fornecendo insights mais rápidos e acionáveis para a alta gestão, otimizando o ciclo de decisão e resposta do mercado.

Impacto Escalável e Vantagem Competitiva Duradoura

Os resultados que descrevi anteriormente, longe de serem ganhos técnicos isolados, demonstram um modelo escalável com implicações muito mais amplas para o mercado. A proeza de Ketlin em transformar dados complexos em inteligência acionável não é apenas uma habilidade, mas uma prova de um modelo estratégico que pode ser replicado em diversos contextos organizacionais. Sua capacidade de orquestrar a criação de mais de 300 *dashboards* analíticos no Tableau, por exemplo, não é apenas um feito quantitativo; ela representa a materialização de uma metodologia que redefine a tomada de decisão em um ecossistema de negócios.

No cenário atual, a capacidade de uma empresa de se adaptar rapidamente e tomar decisões ágeis é o diferencial competitivo. A contribuição de Ketlin na WEG reflete diretamente essa necessidade. A implementação da plataforma global de *Sales Analytics* e a subsequente recuperação da credibilidade dos sistemas de BI são exemplos claros de como seus projetos geraram vantagens competitivas tangíveis. A WEG, uma empresa com receita global de US\$ 7 bilhões e operações em 40 filiais, dependia fundamentalmente de análises precisas para sua gestão. A expertise de Ketlin em transitar entre as necessidades estratégicas da alta gestão e a execução técnica (SQL, Tableau, Python, ETL) foi crucial. Isso demonstra que

seus métodos não apenas resolvem problemas existentes, mas criam um ambiente operacional onde a eficiência e a precisão se tornam a norma. O foco na cultura *data-driven*, que ela ajudou a estabelecer, é um imperativo de mercado para qualquer organização que aspire à liderança em seu setor.

O que torna a abordagem de Ketlin verdadeiramente notável é a sua replicabilidade e escalabilidade. Os frameworks e metodologias que ela desenvolveu para a estruturação do Departamento de Inteligência de Mercado e a criação de plataformas analíticas são intrinsicamente projetados para serem aplicados em diferentes contextos. Sua habilidade em formar equipes qualificadas e em promover uma cultura baseada em dados sugere que ela não apenas implementa soluções, mas também constrói a capacidade interna para sustentá-las e expandi-las. Por exemplo, a forma como ela transformou a inteligência de mercado da WEG pode ser adaptada para outras empresas ou setores que enfrentam desafios semelhantes na gestão de dados e na tomada de decisões estratégicas. Sua capacidade de desenhar e implementar soluções inovadoras de forma brilhante, desde a concepção até a aplicação prática, estabelece umnexo causal direto entre suas inovações e a capacidade de escalar esses benefícios em diferentes mercados, criando um efeito multiplicador de valor.

Em suma, as competências de Ketlin Giani Fernandes Kenauth vão muito além da resolução de projetos específicos; elas representam a criação de valor transferível. Sua trajetória na WEG demonstra uma capacidade singular de desenvolver e implementar soluções robustas de inteligência de mercado que são, ao mesmo tempo, tecnicamente avançadas e estrategicamente alinhadas com as necessidades do negócio. Seus resultados – de eliminar problemas históricos de confiabilidade de dados a prover análises profundas – culminam em uma cadeia clara e sustentável de impacto e escalabilidade estratégica, elementos essenciais para qualquer empreendimento que busque uma vantagem duradoura no mercado global.

Adaptabilidade e Visão de Futuro: O Legado de Uma Líder

Ketlin não apenas entregou resultados impressionantes e deixou uma marca indelével no mercado, como evidenciado em nossos blocos anteriores; ela também demonstrou uma notável capacidade de adaptação e um desejo incessante de aprender. Sua jornada, que começou como Telefonista e a levou a ser uma Sales Operations Specialist após um MBA em Data Science, é um testemunho vivo de sua flexibilidade e resiliência. Nunca vi alguém tão apto a navegar por novos desafios, absorver conhecimentos complexos e aplicá-los de formas que transformam organizações inteiras.

● Início na Carreira

Telefonista (ponto de partida para uma jornada de evolução)

● Transição Estratégica

Sales Operations Specialist (demonstrando flexibilidade e nova direção)

● Especialização e Liderança

MBA em Data Science (consolidando conhecimentos para o Departamento de Inteligência de Mercado na WEG)

● Marcos na WEG

Estruturação do Departamento de Inteligência de Mercado, criação da Plataforma Global de Sales Analytics e Plataforma de Inteligência de Mercado.

Lembro-me claramente de quando decidimos estruturar a área de Inteligência de Mercado na WEG. Era um terreno novo para muitos, e a complexidade de transformar dados brutos em inteligência acionável era imensa. Ketlin não se intimidou. Ela se jogou de cabeça, não apenas aprendendo novas metodologias e ferramentas, mas também adaptando-as às nossas necessidades específicas. A implementação do Tableau como ferramenta central na Plataforma Global de Sales Analytics é um exemplo perfeito. Ela não apenas dominou a ferramenta, mas também a utilizou para criar mais de 300 dashboards analíticos, adaptando a forma como apresentávamos e interpretávamos informações cruciais para a alta gestão. A cada novo desafio, Ketlin não via um obstáculo, mas uma oportunidade para aprender e inovar, reconfigurando sistemas e processos para garantir que a empresa operasse com uma precisão e eficiência sem precedentes. Seu repertório técnico em SQL, Python e ETL não era estático; ele evoluía constantemente, permitindo-lhe transitar com excelência entre as necessidades estratégicas do negócio e as soluções tecnológicas mais avançadas.

Essa adaptabilidade intrínseca de Ketlin foi a força motriz por trás do sucesso sustentado de todos os projetos em que esteve envolvida. Sua habilidade em moldar-se às demandas em constante mudança do mercado, ao mesmo tempo em que inspirava sua equipe a fazer o mesmo, foi o que nos permitiu não apenas criar, mas também manter uma cultura data-driven. Ketlin é, sem dúvida, uma profissional rara que combina profundidade técnica, liderança inspiradora, pensamento inovador e uma adaptabilidade exemplar. Sua capacidade de transformar desafios complexos em soluções brilhantes e duradouras é a razão pela qual seus projetos não só atingiram, mas superaram as expectativas. Tenho a mais profunda convicção de que Ketlin continuará a ser uma força transformadora em qualquer empreendimento que escolha. Recomendo-a com o mais alto grau de entusiasmo e confiança, sabendo que sua presença será um catalisador para o sucesso e a inovação.

Atenciosamente,

Evelyn Costa

Mentora Sênior, Líder de Transformação Digital

evelyn.costa@mentoria.com