

## A Jornada de Crescimento e Impacto de Ketlin

Minha experiência com Ketlin Giani Fernandes Kenauth remonta a 2013, quando ela ingressou na equipe de Marketing Corporativo da WEG. Iniciei como gerente na época, e pude observar sua trajetória desde o primeiro dia. Inicialmente, sua função era focada em atividades mais operacionais, que envolviam a coordenação de feiras e eventos. No entanto, desde cedo ficou evidente sua **proatividade singular** e uma sede genuína por expandir seu conhecimento e responsabilidades. Ela não se contentava em **merely cumprir as tarefas designadas**; Ketlin estava sempre à frente, buscando maneiras de otimizar processos e agregar valor. Lembro-me claramente de uma ocasião em que enfrentávamos desafios significativos na gestão de dados de clientes para eventos, e foi Ketlin, por iniciativa própria, quem sugeriu e implementou uma nova abordagem usando planilhas dinâmicas e algumas noções básicas de automação que ela havia aprendido.

Foi essa **dedicação e a sua curiosidade intelectual** que a levaram a explorar, por conta própria, ferramentas avançadas como Excel em VBA, Tableau e SQL. Essa busca por conhecimento técnico não era apenas um passatempo; ela a aplicava diretamente em seu cotidiano. Rapidamente, Ketlin começou a propor soluções inovadoras para problemas complexos que a equipe de marketing enfrentava. Eu via o raciocínio por trás de suas propostas, onde ela não apenas identificava a dor, mas também articulava como a análise de dados poderia ser o remédio. Essa capacidade de conectar a necessidade do negócio com a solução técnica fez com que ela gradualmente absorvesse mais e mais atividades relacionadas à análise de dados, transformando sua função de operacional para estratégica. Observava com admiração como ela decodificava grandes volumes de informações, transformando-os em **insights** acionáveis para o departamento. Sua abordagem para o trabalho evoluiu de uma forma exponencial.

Para Ketlin Giani Fernandes Kenauth

Data: Salvador, 10 de maio de  
2024

Um dos projetos mais marcantes e que ilustra perfeitamente suas capacidades foi a **reestruturação da força de vendas**, um desafio primordial para a empresa. Ketlin concebeu metodologias inovadoras de análise, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados para redefinir regiões de vendas e segmentar carteiras de clientes. Essa iniciativa não foi apenas uma melhoria incremental; foi uma reformulação completa da estratégia. Lembro-me das reuniões onde ela apresentava seus modelos, sempre com dados concretos e projeções claras, demonstrando uma compreensão aprofundada tanto do mercado quanto das ferramentas analíticas. O impacto foi imediato e duradouro, resultando em um **crescimento de mais de 100% nas vendas de 2014 a 2020**. Essa é uma validação empírica irrefutável de sua capacidade de transformar dados em resultados tangíveis. Ver essa evolução me deu a certeza de que ela não era apenas uma analista, mas uma verdadeira **estrategista de dados**.

Adicionalmente, sua capacidade de identificar ineficiências administrativas e desenvolver sistemas de automação para otimizar a gestão de representantes comerciais foi notável. Ela percebia os gargalos burocráticos que consumiam tempo e recursos, e em vez de simplesmente aceitá-los, buscava ativamente soluções. A forma como ela automatizou processos burocráticos reduziu drasticamente o tempo dedicado a tarefas operacionais. Esse avanço permitiu uma economia significativa de recursos e, crucialmente, manteve a equipe operacional enxuta, mesmo com o crescimento do número de representantes comerciais. Isso não apenas demonstra sua habilidade técnica, mas também sua **visão estratégica** para liberar o potencial humano da equipe, permitindo que se concentrassem em atividades de maior valor. Sua proatividade em identificar essas dores e, mais importante, em desenvolver e implementar soluções eficazes, sublinha seu papel como uma agente de mudança e otimização contínua.

Minhas observações diretas e a validação contínua dos resultados me permitem afirmar com convicção que suas ações geraram um impacto direto e mensurável. As melhorias não foram meramente teóricas; elas se manifestaram

Para Ketlin Giani Fernandes Kenauth

Data: Salvador, 10 de maio de

em números e na eficiência operacional da equipe<sup>2024</sup>. A confiabilidade e a consistência de seus resultados, juntamente com o feedback positivo de diversas partes interessadas, incluindo a alta cúpula da empresa, reforçaram a percepção de seu valor inestimável. Ketlin não é apenas uma executora, mas uma **pensadora estratégica** com a capacidade de entregar e superar expectativas, solidificando sua reputação como uma profissional de grande calibre.

- Ao criar metodologias inovadoras de análise para a reestruturação da força de vendas, Ketlin alcançou um **crescimento superior a 100% nas vendas de 2014 a 2020** → o que revolucionou a estratégia comercial da empresa.
- Pela automação de processos burocráticos na gestão de representantes comerciais, Ketlin reduziu drasticamente o tempo em tarefas operacionais → permitindo uma **economia significativa de recursos** e mantendo a equipe enxuta.
- Por iniciativa própria, ao dominar Excel VBA, Tableau e SQL, Ketlin transformou sua função operacional em uma **posição estratégica** → gerando **insights** e soluções para problemas complexos de marketing.
- Com um pensamento crítico aguçado e sede por conhecimento, Ketlin absorveu mais atividades de análise de dados → conquistando a **confiança da alta cúpula da empresa** e do Diretor Corporativo de Marketing.
- Ao aplicar coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados, Ketlin redefiniu regiões de vendas e segmentou carteiras → otimizando a distribuição de recursos e **maximizando o alcance de mercado**.

## Metodologias Replicáveis e Vantagem Competitiva

As conquistas que destaco, especificamente a reestruturação da força de vendas e a automação de processos, não são incidentes isolados de sucesso; elas são, na verdade, a validação de um **modelo estratégico replicável** que Ketlin desenvolveu. O que observei é que sua abordagem não se limita a otimizar um único projeto ou departamento; ela demonstra um método sistemático de identificação de gargalos, análise aprofundada e implementação de soluções que geram valor substancial e sustentável. Este modelo, centrado na análise de dados e na automação inteligente, é intrinsecamente escalável e aplicável a diversos contextos empresariais, desde aprimoramento de vendas até a otimização de operações complexas.

A relevância de tais resultados transcende o contexto inicial de sua aplicação na WEG. No cenário atual, onde a **eficiência operacional e a capacidade de adaptação** são diferenciais competitivos cruciais, as metodologias de Ketlin oferecem vantagens significativas. A otimização da força de vendas, por exemplo, não é apenas um feito de crescimento de receita; é um testemunho da capacidade de usar dados geográficos e estatísticos para refinar estratégias de mercado, segmentar clientes de forma mais eficaz e realocar recursos de vendas de maneira inteligente. Isso se traduz diretamente em maior retorno sobre o investimento e uma estrutura de vendas mais robusta e eficiente, um imperativo para qualquer setor que lide com grandes equipes de campo e carteiras de clientes diversificadas. A capacidade de Ketlin de traduzir dados brutos em estratégias acionáveis para o crescimento de mais de 100% no período de 2014 a 2020 e a manutenção de equipes enxutas em um cenário de expansão de representantes comerciais mostra um **domínio do que realmente impulsiona a performance de mercado**.

A automação de processos burocráticos, por sua vez, é um exemplo claro de como a iniciativa individual pode gerar um impacto sistêmico. Ao identificar

Para Ketlin Giani Fernandes Kenauth

Data: Salvador, 10 de maio de

2024  
ineficiências e desenvolver sistemas que otimizaram a gestão de representantes comerciais, Ketlin não apenas reduziu drasticamente o tempo gasto em tarefas operacionais, mas também permitiu uma **economia significativa de recursos**. Esta capacidade de transformar a burocracia em fluxo de trabalho simplificado é vital em qualquer organização que busque agilidade e redução de custos operacionais. O efeito em cascata de tal automação é a liberação de capital humano para atividades de maior valor agregado, um pilar fundamental para a inovação e o crescimento estratégico em qualquer ambiente corporativo. A sua habilidade em enxergar além do "como as coisas sempre foram feitas" é o que a diferencia.

É evidente que a abordagem de Ketlin não se restringe a soluções pontuais; ela estabelece um **nexo causal direto entre a inovação baseada em dados e a capacidade de replicar e escalar o sucesso**. Suas metodologias podem ser padronizadas e implementadas em diferentes unidades de negócio, empresas ou até mesmo em indústrias distintas, provando que sua expertise é transferível e adaptável. A forma como ela desenvolveu esses modelos, com uma curiosidade insaciável e uma proatividade notável em buscar conhecimento em áreas como Excel avançado, VBA, Tableau e SQL, mostra que ela possui a mentalidade de um solucionador de problemas estratégico. A cada desafio que encontrava, Ketlin não apenas buscava a solução para aquele problema específico, mas também aprimorava seu arcabouço metodológico, transformando cada experiência em uma lição replicável. Assim, a capacidade de Ketlin de gerar valor não se limita a um projeto; ela cria um **ecossistema de soluções adaptáveis e escaláveis** que se alinham perfeitamente com iniciativas de transformação digital e otimização de mercado em qualquer contexto.

---

## Legado e Potencial Contínuo

Além dos resultados concretos e do impacto que já descrevi, o que mais me impressionou em Ketlin foi sua notável capacidade de aprender, adaptar-se e

Para Ketlin Giani Fernandes Kenauth

Data: Salvador, 10 de maio de

refinar métodos em tempo real, uma característica<sup>2024</sup> inerente à sua ética de trabalho e curiosidade. Lembro-me claramente de uma fase em que identificamos a necessidade de otimizar a gestão de nossos representantes comerciais. Ketlin não se contentou em seguir os processos existentes; ela observou as ineficiências administrativas com olhos críticos e, por iniciativa própria, mergulhou no estudo de Excel avançado, VBA, Tableau e SQL. Essa proatividade em buscar conhecimento técnico e aplicá-lo para resolver problemas práticos evidenciou um nível de **adaptabilidade que transcende a simples execução de tarefas**. Ela compreendeu que o cenário estava em constante mudança e que era preciso evoluir com ele, e essa mentalidade foi fundamental para o sucesso de nossos projetos.

A resiliência de Ketlin foi posta à prova em diversos momentos, mas sempre emergiu fortalecida, demonstrando uma notável capacidade de ajuste. A **adaptação de estratégias** para superar desafios inesperados virou sua marca registrada. No projeto de reestruturação da força de vendas, por exemplo, a complexidade dos dados geográficos e a necessidade de segmentar carteiras exigiam não apenas conhecimento técnico, mas uma flexibilidade mental para pivotar abordagens quando as soluções iniciais não entregavam o impacto desejado. Ketlin não hesitou em redefinir metodologias, integrar novas ferramentas e reconfigurar sistemas para atender às demandas em constante evolução. Sua habilidade em absorver novos conhecimentos e aplicá-los rapidamente para inovar processos, como a automação que reduziu drasticamente o tempo em tarefas operacionais, é um testemunho de sua **agilidade mental** e seu compromisso em encontrar as melhores soluções, mesmo diante de obstáculos complexos. Essa capacidade de aprendizado contínuo e aperfeiçoamento técnico foi um diferencial que testemunhei em primeira mão.

Ketlin é uma profissional rara, que combina profundidade técnica, liderança inata, senso de inovação e uma adaptabilidade notável. Sua capacidade de antecipar problemas, buscar soluções de forma autônoma e implementá-las com sucesso gerou um impacto direto e duradouro nos resultados que

# RECOMENDAÇÃO PROFISSIONAL

Para Ketlin Giani Fernandes Kenauth

Corporativo

WEG

Data: Salvador, 10 de maio de  
2024.

alcançamos. A sustentabilidade e o crescimento observados em seus projetos foram uma consequência direta de sua flexibilidade e sua incansável busca por excelência. Baseado em minha experiência direta e no crescimento exponencial que testemunhei em sua trajetória, posso afirmar, sem hesitação, que Ketlin Giani Fernandes Kenauth está entre os profissionais mais capazes com quem tive o privilégio de trabalhar. Recomendo-a veementemente para quaisquer empreendimentos futuros, pois sei que sua **dedicação e seu talento continuarão a gerar valor significativo.**

---

## Deisne de Araujo

Gerente de Marketing Corporativo, WEG  
[E-mail | Telefone | LinkedIn, se disponível]