

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 nexo 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 levianamente, 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 açãoáveis 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 comprehendia 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 subóptima 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 Sra. 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 Sra. 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 nexo 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)