

Company Logo

Deisne de Araujo

WEG  
Brasil

[Data Atual, e.g., 22 de Outubro de 2023]

A quem possa interessar,

Ao longo de nossa colaboração na WEG, tive o privilégio de observar de perto a notável trajetória de Ketlin. Lembro-me claramente de sua chegada à área de Marketing Corporativo, assumindo funções operacionais. Naquele momento, o setor operava com métodos tradicionais, e o volume de dados, embora crescente, ainda não era plenamente explorado. No entanto, o que mais me impressionou foi a sua **proatividade** e a sua **incessante busca por conhecimento**, indo além do esperado. Não demorou para que ela, por iniciativa própria, aprofundasse seus conhecimentos em Excel avançado, VBA, Tableau e SQL, um movimento que denotava uma **inteligência analítica aguçada** e um **desejo genuíno de ir além do superficial**. Essa sede por aprendizado e aperfeiçoamento, sem a necessidade de direcionamento externo, já indicava o potencial transformador que ela traria para o departamento. Ela não se contentava em apenas executar; ela queria entender, otimizar e inovar.

Essa postura diferenciada logo se traduziu em resultados tangíveis. Percebemos que, com sua capacidade de estruturar dados e propor soluções inovadoras, Ketlin não apenas atendia às expectativas, mas as superava, redefinindo a forma como o Marketing Corporativo lidava com suas informações. Anteriormente, muitas decisões eram baseadas em intuição ou relatórios genéricos. Com Ketlin, a tomada de decisão passou a ser fundamentada em dados concretos e análises

aprofundadas. O impacto de suas análises era tão significativo que ela passou a atender diretamente o Diretor Corporativo de Marketing, uma prova irrefutável da confiança que sua **capacidade** e **pensamento crítico** inspiravam na alta cúpula da empresa. A transição de processos manuais e subjetivos para análises estratégicas robustas e baseadas em dados concretos foi um salto qualitativo evidente, e a causa direta dessa transformação foi a **visão** e a **execução** de Ketlin. Sua **habilidade em traduzir dados complexos em insights acionáveis** era uma ponte valiosa entre a operação e a estratégia.

A transição de Ketlin de um papel operacional para uma posição de grande influência estratégica não foi mero acaso; foi uma consequência direta de sua **mentalidade orientada a resultados** e sua **persistência**. Ela não apenas identificava problemas, mas dedicava-se a construir as soluções, muitas vezes de forma autônoma. Essa **iniciativa** a destacava em um ambiente onde a conformidade era a norma. Seu **perfil inovador**, aliado a uma **sólida base técnica**, a credenciava para desafios cada vez maiores, solidificando sua reputação como uma profissional indispensável e um vetor de mudança dentro da organização.

Um dos exemplos mais marcantes de seu impacto foi na reestruturação da força de vendas. A complexidade do cenário comercial da WEG, com um volume considerável de representantes distribuídos por todo o território nacional, dificultava análises precisas de performance e alocação. Ketlin, com sua **capacidade técnica em análise de dados e estatística**, desenvolveu um sistema avançado de análise de performance que não existia anteriormente. Utilizando coordenadas geográficas para mapear a atuação de cada representante e aplicando métodos estatísticos sofisticados para identificar padrões e otimizar rotas, ela **redesenhou a distribuição das regiões de vendas e segmentou as carteiras comerciais de forma mais inteligente e estratégica**. O resultado direto dessa intervenção foi um **crescimento superior a 100% no período de 2014 a 2020**, solidificando a liderança da empresa no mercado nacional. Essa correlação direta entre suas metodologias inovadoras e o crescimento expressivo é um testemunho claro do nexo causal de suas ações, demonstrando como a análise de dados pode se traduzir diretamente em ganhos de mercado.

significativos. Ela não apenas otimizou processos, mas reposicionou a empresa estrategicamente no panorama competitivo.

Além disso, a automatização de processos burocráticos promovida por Ketlin foi um divisor de águas. Ela identificou ineficiências administrativas crônicas que consumiam tempo e recursos valiosos da equipe. Com sua **expertise em programação e análise de dados**, ela **criou sistemas e dashboards interativos que reduziram drasticamente o tempo dedicado a tarefas operacionais repetitivas**, como a geração de relatórios e o acompanhamento de métricas. Entre 2013 e 2020, um período de expansão considerável para a WEG, o número de representantes comerciais cresceu substancialmente, exigindo um aumento da infraestrutura de suporte. No entanto, graças às automações implementadas por Ketlin, foi possível não apenas absorver esse crescimento, mas também **manter a equipe administrativa enxuta, com apenas um funcionário dedicado a essa atividade**. Essa economia significativa de recursos, que se traduziu em milhões de reais ao longo dos anos, aliada à manutenção de um crescimento sustentável e eficiente, demonstra a **inteligência** e a **eficácia** de suas soluções. A clareza com que seus conhecimentos técnicos resultaram em otimização operacional valida a profundidade de sua influência e o valor inestimável de sua contribuição para a saúde financeira e operacional da empresa.

A **dedicação** de Ketlin em empoderar outros membros da equipe através do compartilhamento de conhecimento também merece destaque. Ela não guardava suas inovações para si; pelo contrário, investia tempo em treinar colegas no uso das novas ferramentas e metodologias, elevando o nível técnico de todo o departamento. Sua **paciência** e **didática** foram fundamentais para que a equipe adotasse as novas práticas, garantindo a sustentabilidade das mudanças implementadas. Isso demonstra não apenas sua **capacidade técnica**, mas também

uma forte liderança inspiradora e um compromisso com o desenvolvimento coletivo.

- Ao redefinir o uso de dados no Marketing Corporativo, Ketlin **transformou processos manuais e intuitivos em análises estratégicas robustas e baseadas em evidências**, elevando substancialmente a qualidade e a agilidade das decisões gerenciais e estratégicas.
- Pela criação de metodologias inéditas de análise de mercado e o desenvolvimento de sistemas de automação personalizados, ela **otimizou recursos humanos e financeiros**, elevando a eficiência operacional da área a patamares nunca antes alcançados.
- Através do desenvolvimento de um sistema avançado de análise de performance de vendas, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos de ponta, Ketlin **contribuiu diretamente para um crescimento superior a 100% (2014-2020)**, consolidando de forma inequívoca a liderança da empresa no mercado.
- Mediante a automação de processos burocráticos e repetitivos, Ketlin **reduziu drasticamente o tempo despendido em tarefas operacionais e permitiu uma economia significativa de recursos**, mantendo a equipe enxuta e produtiva, mesmo diante de um aumento expressivo no número de representantes comerciais.
- Ao atender diretamente o Diretor Corporativo de Marketing, Ketlin demonstrou sua **capacidade excepcional de propor e implementar soluções inovadoras, conquistando a confiança e o respeito da alta cúpula da empresa**, e se tornando uma referência em análise e estratégia de dados.

## O Poder da Análise e da Inovação

Os resultados que descrevi anteriormente, frutos da **dedicação** e da **inteligência analítica** de Ketlin, não são ganhos técnicos isolados; eles demonstram um modelo escalável com implicações muito mais amplas. A **capacidade** de Ketlin em transformar dados complexos em estratégias claras e acionáveis, como evidenciado na redefinição das zonas de vendas e na segmentação de carteiras, não apenas **gerou um crescimento superior a 100% de 2014 a 2020** para o meu departamento, mas também estabeleceu um novo padrão para a otimização da força de vendas em um mercado dinâmico. Foi um testemunho da sua **visão** em antecipar as necessidades do mercado e traduzi-las em vantagens competitivas tangíveis.

Esta abordagem revelou uma **profunda compreensão** de como alavancar a análise de dados para o impacto no negócio. O sistema avançado de análise de performance de vendas que Ketlin desenvolveu, utilizando coordenadas geográficas e métodos estatísticos, não foi apenas uma ferramenta interna; ele se tornou um **diferencial de mercado**. Permitiu à empresa não apenas reagir às mudanças do mercado, mas moldá-las, posicionando-a como **líder absoluta no setor nacional**. Essa é a essência da **inovação estratégica**: transformar dados brutos em inteligência comercial que gera receita e solidifica a posição de mercado.

Além disso, a **iniciativa** de Ketlin na automação de processos burocráticos ilustra não apenas sua **proficiência técnica**, mas também uma **aguda percepção do valor da eficiência operacional**. Ao **reduzir drasticamente o tempo gasto em tarefas administrativas e permitir uma economia significativa de recursos**, ela demonstrou como a tecnologia pode ser empregada para otimizar estruturas organizacionais e garantir um crescimento sustentável, mesmo diante de um aumento expressivo no número de representantes comerciais. O fato de que a empresa conseguiu manter uma equipe enxuta, apesar de um crescimento substancial na força de vendas, é um testemunho direto da sua **engenhosidade** em criar sistemas que não apenas funcionam, mas prosperam com

escalabilidade. Este modelo de automação, focado na eliminação de gargalos e na maximização de recursos, é intrinsecamente replicável. Ele oferece um blueprint para outras empresas que enfrentam desafios semelhantes em gestão de equipes de vendas e otimização de processos administrativos, independentemente do porte ou do setor.

A **capacidade** de Ketlin de criar metodologias inéditas de análise de mercado e desenvolver sistemas de automação que otimizaram recursos e elevaram a eficiência operacional não se restringe a um único projeto; é uma **mentalidade de inovação contínua**. Sua **habilidade** em traduzir essas inovações em resultados mensuráveis, que **impulsionaram o crescimento e a liderança de mercado**, posiciona-a como uma profissional capaz de criar valor transferível, alinhado com qualquer empreendimento estratégico que exija uma profunda fusão de análise de dados, inteligência de mercado e liderança inovadora. A cadeia de resultados, impacto e escalabilidade estratégica que Ketlin estabeleceu é clara, robusta e, acima de tudo, sustentável.

## Uma Jornada de Adaptação e Crescimento

Ao longo de nossa colaboração e, em particular, observando os resultados expressivos alcançados por Ketlin, o que mais me impressionou foi sua notável **capacidade de aprendizado e adaptação**. Os marcos que descrevi anteriormente – a redefinição do uso de dados no Marketing Corporativo, as metodologias inéditas de análise de mercado e os sistemas de automação que implementou – não são apenas demonstrações de **competência técnica**, mas também o reflexo direto de uma mente que **prospera na frente de desafios** e, incansavelmente, busca aprimoramento. A **habilidade** de Ketlin em moldar e refinar suas abordagens em tempo real, diante de cenários complexos e em constante mutação, foi, sem dúvida, um pilar para o sucesso de seus projetos.

Lembro-me de uma ocasião em que a dinâmica comercial, com seu grande volume de representantes, apresentava um obstáculo significativo para análises

precisas. A estrutura existente não comportava a magnitude e a complexidade dos dados. Foi nesse momento que Ketlin, impulsionada por seu **pensamento crítico** e **sede por conhecimento**, mergulhou no estudo de Excel avançado, VBA, Tableau e SQL por iniciativa própria. Ela não hesitou em abandonar métodos que, embora consolidados, já não eram eficazes, e rapidamente passou a propor um sistema avançado de análise de performance de vendas. Essa mudança drástica na abordagem metodológica, que incluiu o uso de coordenadas geográficas e métodos estatísticos avançados para **redefinir a distribuição das regiões de vendas**, é um testemunho claro de sua **adaptabilidade**. Ela não apenas integrou novas ferramentas, mas reconfigurou completamente a maneira como a empresa percebia e atuava em seu mercado. Desde então, percebi que essa **agilidade em absorver novas informações e aplicá-las de forma estratégica para pivotar soluções** é uma de suas maiores forças. A forma como, apesar do crescimento exponencial do número de representantes comerciais, ela conseguiu **manter a equipe administrativa enxuta através de automações**, é um exemplo vívido de sua **resiliência** e **capacidade de inovação** diante de um contexto de expansão e pressão por eficiência.

A trajetória de Ketlin me permite afirmar, com total convicção, que ela é uma profissional rara. Sua combinação única de **profundidade técnica**, **liderança inata**, **visão inovadora** e uma **adaptabilidade exemplar** não é apenas uma coleção de qualidades, mas uma força motriz contínua que garante a longevidade e o impacto de seus projetos. A **habilidade** de Ketlin em se adaptar não é um mero complemento; é o elo causal entre suas estratégias e o sucesso sustentado que ela gerou, consolidando ganhos como o **crescimento de mais de 100% de 2014 a 2020 e a liderança de mercado**. Baseado em minha experiência direta e no privilégio de ter observado seu desenvolvimento, eu recomendo Ketlin Giani Fernandes Kenauth com o mais alto grau de entusiasmo. Tenho plena certeza de que ela continuará a trazer contribuições significativas e transformadoras em qualquer ambiente que a acolha.

-----

Atenciosamente,

**Roberto Almeida**

Mentor e Colega Sênior

roberto.almeida@email.com

+55 11 9XXXX-XXXX