

CARTA DE RECOMENDAÇÃO PRAGMÁTICA

Luiz Fernando Nunes Gonçalves

Gerente de Inteligência de Mercado, WEG

Data: 23 de Maio de 2024

A quem possa interessar,

Minha parceria com Ketlin, de 2016 a 2024, foi fundamental para o avanço da inteligência de mercado na WEG. Presenciei sua capacidade de transformar dados brutos em estratégias acionáveis. Ela desempenhou um papel central na estruturação de um departamento de Inteligência de Mercado que não existia, estabelecendo processos e metodologias que se tornaram o padrão da empresa.

Observamos um impacto direto de seu trabalho. A plataforma global de Sales Analytics, criação dela, permitiu uma gestão mais precisa e ágil. Os diretores da empresa validaram isso, destacando a transformação na tomada de decisões. Anteriormente, ruídos e inconsistências nos dados eram uma barreira. Com a plataforma de Ketlin, essa barreira foi eliminada.

A implementação do Tableau sob sua liderança resultou na criação de mais de 300 dashboards analíticos. Isso não é apenas um número; representa a materialização de dados complexos em ferramentas visuais que qualquer gestor podia usar para entender o desempenho de mercado. A credibilidade dos sistemas de BI, abalada anteriormente, foi totalmente restaurada, culminando em uma cultura de dados (data-driven) que permeou toda a organização. Essa cultura se tornou a base para gerenciar uma receita global de US\$ 7 bilhões, abrangendo 40 filiais. Os dados se tornaram a

linguagem comum, e as decisões passaram a ser baseadas em evidências concretas.

O diferencial de Ketlin residia em sua habilidade de transitar entre as necessidades estratégicas da alta gestão e a aplicação técnica de soluções. Ela compreendia as dores do negócio e as traduzia em soluções baseadas em dados. Seu conhecimento em SQL, Tableau, Python e ETL não era meramente teórico; ela o aplicava para desenhar e implementar inovações que entregavam resultados tangíveis. Sua abordagem sistemática e sua capacidade de execução foram cruciais para o sucesso desses projetos.

- **Estruturação do Departamento de Inteligência de Mercado:** Ketlin definiu processos e indicadores estratégicos → resultando na formação de uma equipe que se tornou pilar estratégico.
- **Criação da Plataforma Global de Sales Analytics:** Ketlin unificou dados de vendas → impactando a gestão global de US\$ 7 bilhões em receita.
- **Implementação do Tableau:** Ketlin desenvolveu mais de 300 dashboards analíticos → otimizando a tomada de decisões em 40 filiais globalmente.
- **Transformação da Cultura da Empresa:** Ketlin resgatou a credibilidade dos sistemas de BI → estabelecendo uma base de dados para todas as decisões estratégicas.
- **Desenvolvimento da Plataforma de Inteligência de Mercado:** Ketlin forneceu informações macroeconômicas e de concorrência → preenchendo uma lacuna crítica e melhorando o posicionamento estratégico.

CAPACIDADE DE ESCALA E AÇÃO ESTRATÉGICA

Os resultados que descrevi anteriormente não são ganhos técnicos isolados; eles demonstram um modelo escalável com implicações mais amplas. A atuação de Ketlin, ao estruturar o departamento de Inteligência de Mercado e implementar a plataforma global de Sales Analytics, não se limitou a resolver desafios pontuais. Ela estabeleceu um precedente. A eficiência e a precisão alcançadas, que possibilitaram a gestão de US\$ 7 bilhões em receita global e a operação de 40 filiais, são evidências de uma metodologia robusta e transferível.

A capacidade de Ketlin de traduzir necessidades estratégicas em soluções tecnológicas tangíveis gerou vantagens competitivas claras. A eliminação de ruídos e inconsistências nos dados, um problema comum em grandes corporações, resultou em uma tomada de decisão mais ágil e confiável. Isso não é apenas uma melhoria operacional; é um diferencial estratégico no mercado global, onde a velocidade e a precisão das informações são cruciais. Ao implementar uma cultura data-driven, ela posicionou a empresa para reagir de forma proativa às dinâmicas de mercado, otimizando investimentos e minimizando riscos. A criação de mais de 300 dashboards analíticos com Tableau, além de sua expertise em SQL, Python e ETL, não é apenas um feito técnico, mas a base para uma operação de inteligência de mercado de alto desempenho, que se alinha aos padrões de excelência da indústria.

A abordagem de Ketlin é replicável e padronizável. O framework que ela construiu para a Inteligência de Mercado, desde a definição de processos e metodologias até a formação de equipes qualificadas, pode ser adaptado para diferentes unidades de negócio ou até mesmo para outras organizações. A plataforma de Sales Analytics, com sua capacidade de extrair dados em tempo real e fornecer análises profundas, é um modelo para a transformação digital em diversos setores. Sua habilidade em transitar entre negócios e tecnologia foi fundamental para criar soluções que não apenas funcionam, mas que são compreendidas e adotadas pela alta gestão. Isso demonstra um causal nexus direto entre suas inovações e a capacidade de escalar suas soluções, promovendo uma cultura de dados que permeia toda a organização e garante a sustentabilidade dos resultados.

Em síntese, as competências de Ketlin Giani Fernandes Kenauth não se restringem à execução de projetos. Ela cria valor transferível, alinhando resultados diretos com objetivos estratégicos de longo prazo. Sua trajetória mostra uma clara cadeia de resultados que geram impacto e que se escalam estrategicamente, sustentando o crescimento e a eficiência em um cenário de mercado cada vez mais competitivo.

ADAPTABILIDADE E LEGADO

Além dos resultados que descrevi, a capacidade de Ketlin de aprender, adaptar e refinar métodos em tempo real sempre foi notável. Seus projetos não apenas geraram impacto, mas demonstraram uma evolução contínua em resposta a novos desafios e informações. Esta adaptabilidade é uma extensão direta de sua entrega de valor e do impacto gerado.

Presenciei a Ketlin transitar por diversos cenários complexos. Um exemplo claro foi a estruturação da área de Inteligência de Mercado. Quando iniciamos, não havia um modelo predefinido. Ela não só assimilou a necessidade estratégica, mas também adaptou as metodologias e ferramentas conforme a equipe e a empresa amadureciam no uso de dados. A implementação da plataforma global de Sales Analytics é um testemunho de sua resiliência e capacidade de aprendizado. Inicialmente, a coleta e padronização de dados eram desafios significativos. Ketlin pivotou abordagens, integrando novas ferramentas como o Tableau e reconfigurando sistemas ETL para garantir a consistência e confiabilidade dos dados. Sua expertise em SQL e Python foi fundamental para essa adaptação técnica, permitindo que a plataforma evoluísse de uma ideia para uma solução robusta com mais de 300 dashboards. Essa flexibilidade técnica garantiu que, mesmo diante de dificuldades, o projeto não só avançasse, mas superasse as expectativas iniciais.

Ketlin é uma profissional rara que combina profundidade técnica, liderança, inovação e, crucialmente, uma adaptabilidade excepcional. Sua capacidade de antecipar e responder a mudanças foi o motor da longevidade e do sucesso dos projetos que liderou. A cultura data-driven que ela ajudou a estabelecer na empresa é um legado direto de sua abordagem adaptativa às necessidades de negócios e tecnologia. Sua habilidade em transitar entre esses dois mundos garantiu que as soluções fossem sempre relevantes e eficazes, resultando em precisão e agilidade na tomada de decisões para uma receita global de US\$ 7 bilhões.

Com base na minha experiência direta, posso afirmar sem hesitação que Ketlin Giani Fernandes Kenauth está entre os profissionais mais capazes com quem trabalhei. Recomendo-a veementemente para futuros desafios.

DASHBOARD DE RESULTADOS - Visão Geral do Impacto

8 Anos

Parceria com Ketlin

US\$ 7 Bilhões

Receita Global Gerenciada

300+

Dashboards Analíticos Desenvolvidos

40

Filiais Impactadas Globalmente

Dados compilados do período de atuação de Ketlin na WEG.

Atenciosamente,

Luiz Fernando Nunes Gonçalves

Gerente de Inteligência de Mercado, WEG

luiz.goncalves@weg.net