

Comment Chance rend 30 minutes par jour à chaque rep avec Claap

30 min rendues par rep, chaque jour

Edtech · 50-99 employés

Équipe sales full-cycle de 16 reps

100 % inbound

Sales Manager

— À propos

Chance aide les gens à trouver un travail qui leur ressemble. Via sa méthode Trèfle, un programme de trois mois de bilans de compétences et de coaching de carrière individuel, l'entreprise a accompagné plus de 45 000 personnes vers des carrières plus épanouissantes. Son moteur commercial : une équipe sales full-cycle de 16 personnes, 100 % inbound, managée par Pierre-Louis Beunardeau.

— Le défi

Pour une équipe qui enchaîne un gros volume de cycles rapides et transactionnels, le temps et la cohérence sont décisifs. L'outil d'enregistrement précédent de Chance capturait les calls et permettait de coacher dessus, mais s'arrêtait là : il ne transformait pas les calls en quoi que ce soit. Après chaque call, les reps remplissaient les champs CRM et prenaient des notes à la main, et le rapport prix-valeur ne suivait plus.



It saves each sales rep a good 30 minutes a day. After every call, you used to lose time taking notes.

Pierre-Louis Beunardeau, Sales Manager, Chance

— Comment ils utilisent Claap

- 1** Des données CRM automatiques : les champs remplis à la main avant se peuplent désormais directement depuis la conversation.
- 2** Une qualification SPICE standardisée : un template d'insight custom score chaque call sur les mêmes cinq critères, pour des recaps propres et cohérents dans toute l'équipe.
- 3** Des emails de relance en un clic : des emails hyper-personnalisés générés depuis le call, à la place des templates HubSpot retravaillés.

4

Du coaching intégré : Claap renvoie un rapport façon coach sur la façon dont chaque critère a été exploré, pour que les reps s'auto-coachent sur leurs calls et ceux de leurs collègues.

— Les résultats

~30 min/jour

économisées par rep (notes + CRM)

16 reps

qualifiant chaque call de la même façon

1 clic

emails de relance, sans templates

MCP

données de call branchées à Notion, HubSpot & Metabase

“My second big use case is the Clap MCP. I pipe it into my Notion agents to get a global view of every deal, cross-referenced with HubSpot and Metabase.”

Pierre-Louis Beunardeau, Chance

— Reproduisez la méthode

- Construisez vos propres templates d’insight : encodez votre méthode de qualification pour que Clap score chaque call sur les critères qui comptent vraiment.
- Branchez-vous sur le MCP : reliez Clap à vos agents Notion ou Claude pour une vue globale du pipe, croisée avec HubSpot et Metabase.
- Analysez la donnée de call structurée : alimentez vos pipe reviews et vos win/loss avec la donnée Clap au lieu de tout compiler à la main.

**Découvrez ce que Claap peut faire pour
votre équipe sales**

claap.io

Réserver une démo