

# Comment TenderApp a boosté son taux de closing de 66 % avec Claap

**+66%**

de taux de closing en un trimestre

SaaS · Pays-Bas

1-49 employés

IA pour les appels d'offres publics

Head of Revenue Operations

## — À propos

TenderApp est une plateforme SaaS en forte croissance, basée aux Pays-Bas, qui aide les entreprises à remporter plus d'appels d'offres publics grâce à une découverte et une planification pilotées par l'IA. Quand Sjors de Kleijn a rejoint l'équipe comme Head of Revenue Operations fin 2024, le product-market fit était solide, mais l'organisation n'était pas prête à scaler.

## — Le défi

Il n'y avait pas de processus vraiment alignés et l'hygiène des données était mauvaise. Les blocages : une qualification commerciale inconstante, aucun cadre de coaching, peu de visibilité sur ce que les reps disaient réellement en call, et des trous dans le CRM avec un suivi des relances défaillant. L'équipe voulait déployer la méthodologie SPICED mais n'avait aucune visibilité sur son adoption.



**Claap helped us go from chaos to structure. We finally have a repeatable sales process, and it's working.**

*Sjors de Kleijn, Head of Revenue Operations, TenderApp*

## — Comment ils utilisent Claap

- 1 Un moteur de coaching : chaque call SDR et AE est enregistré, et les résumés IA, l'analyse du talk-ratio et les Smart Clips de Claap permettent de relire et coacher les calls à grande échelle.
- 2 Une méthodologie standardisée : ils ont déployé SPICED et utilisé Claap pour évaluer son application par les reps, révélant les manques en discovery et qualification.
- 3 Un template par type de meeting : qualification, onboarding, points CS, même les interviews marketing, tous synchronisés à HubSpot.

4

Des insights réinjectés dans la GTM : les Smart Columns analysent les tendances sur tous les meetings pour affiner l'ICP, la roadmap et le contenu.

## — Les résultats

**9 % → 15 %**

taux SQL → gagné, en un seul trimestre

**+66 %**

de hausse relative du taux de closing

**1 process**

reproductible, réellement suivi

**0**

charge admin sur l'hygiène CRM

**“Claap helped us get insight into how the calls are going. Do we understand what the customer wants, or are we just talking all the time?”**

Sjors de Kleijn, TenderApp

## — Reproduisez la méthode

- Enregistrez chaque call pour coacher à l'échelle, pas seulement par sondage.
- Standardisez sur une méthodologie (ex. SPICED) et mesurez son application.
- Templatez chaque type de meeting et synchronisez-le au CRM.
- Passez les Smart Columns sur vos calls pour nourrir ICP, roadmap et contenu.

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

[claap.io](https://claap.io)

[Réserver une démo](#)