

Comment Weglot fait gagner 10+ heures par semaine et par rep avec Claap

10+

heures gagnées
par rep, chaque
semaine

SaaS de traduction web

70 000+ clients

24 utilisateurs Claap

Chief Sales Officer

— À propos

Pierre Fertout dirige les Sales chez Weglot, un SaaS de traduction web en forte croissance qui sert plus de 70 000 clients dans le monde. Avec un profil d'ingénieur et un passage aux SalesOps chez CoachHub, il se concentre sur des équipes commerciales performantes, des process AE solides et des motions revenue scalables, propulsées par l'IA.

— Le défi

Weglot croyait déjà à la conversation intelligence : l'équipe n'avait pas besoin d'être convaincue. Mais leur outil était trop cher, trop réactif et trop limité côté IA et accès aux données. À l'approche du renouvellement, Pierre a exploré les alternatives, et une démarche d'abord budgétaire autour de Claap est vite devenue une montée en gamme stratégique.



The best tools are invisible. Claap just runs in the background and makes everything easier.

Pierre Fertout, Chief Sales Officer, Weglot

— Comment ils utilisent Claap

- 1** Des emails de relance générés par l'IA après chaque call : structurés, en bullet points, au format de l'équipe, si bien que les reps les éditent à peine.
- 2** Un enrichissement CRM automatique : des prompts IA extraient critères de qualification, retours produit, signaux d'upsell et notes support, et remplissent des dizaines de champs HubSpot sans saisie.
- 3** Une intelligence des calls searchable : les reps demandent « qu'est-ce qui bloque ce deal ? » et retrouvent le moment instantanément, ce qui fluidifie les passations CS.

4

Un hub de connaissance IA : Claap connecté à Claude, Gmail et Notion via MCP pour consolider toutes les questions et réponses des calls d'un client.

— Les résultats

10+ h

gagnées par rep, chaque semaine

4 → 3 mois

de cycle de vente

20–40 %

du temps hebdo des reps libéré

24 users

sales, support, produit

“Every follow-up email is structured exactly the way we want. I barely edit them anymore.”

Pierre Fertout, Weglot

— Reproduisez la méthode

- Générez des relances structurées automatiquement pour supprimer la tâche post-call que personne n'aime.
- Lancez des prompts IA après chaque call pour enrichir les champs CRM tout seuls.
- Rendez l'historique des calls searchable pour retrouver objections, prix et décideurs en secondes.
- Connectez Claap à votre stack IA via MCP pour bâtir un hub de connaissance vivant.

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

claap.io

Réserver une démo