

Welkom bij de sessie **AI voor Sales**

Where art meets science

Wilco Lourens · AI-in-Sales



AI in Sales



Science

Wat het proces vraagt.

Research, gespreksverslagen,
opvolging, voorstellen, CRM
bijhouden. Noodzakelijk en
herhaalbaar. En het vult je week.

Art

Wat de klant onthoudt.

Vertrouwen bouwen, de vraag
achter de vraag horen, het
moment kiezen, de deal sluiten.
Onvervangbaar. En precies waar
tijd voor ontbreekt.

**Hoeveel van jouw week
gaat naar de science?**

**AI is geen verkoper.
AI is je backoffice.**

Vandaag

1

Research

Elk gesprek
voorbereid, zonder dat
de research je avond
kost.

2

Opvolging

Vastleggen en
opvolgen zonder
typewerk, in het CRM
dat je al hebt.

3

Voorstellen

Het gesprek dat je
net had, wordt het
voorstel dat je
verstuurt.

Research

Je weet hoe een goed voorbereid gesprek voelt. Je weet ook hoe vaak het er niet van komt. Research is het eerste dat sneuvelt als de agenda vol zit. En het eerste dat de klant merkt.

Voorbereid

- Een accountbriefing die klaar is voordat jij de agenda opent.
- De signalen die je zelf mist: nieuws, vacatures, wisselingen, groei.
- De drie vragen die in dit gesprek thuishoren, op basis van hun situatie.

Accountbriefing · Delta Machines



Gesprek dinsdag 15 september, 15:00 · Saskia van Dongen, commercieel directeur

— IN HET KORT

Machinebouw, ongeveer 85 medewerkers, Amersfoort. Bestaande klant sinds mei. Workshop geleverd, lead agent gebouwd en opgeleverd. Vandaag gaat het over een pilot met CRM-Agent, waar in maart al interesse voor was uitgesproken.

— SIGNALEN VAN BUITEN

- **Drie salesvacatures staan al elf weken open:** twee accountmanagers binnendienst en een sales engineer. *eigen vacaturepagina, Indeed*
- **Nieuwe financieel directeur sinds 1 juli,** Hans Verweij, daarvoor bij een toeleverancier in dezelfde sector. *LinkedIn, KVK*
- **Van 70 naar 85 medewerkers in twee jaar.** Groei zit vooral in engineering, niet in sales. *LinkedIn-bedrijfspagina*
- **Uitbreiding van de productielijn aangekondigd** voor het eerste kwartaal. *vakmedia, juli*

— WAT ER BIJ ONS OPENSTAAT

- **Klacht over de lead agent** van Eva Bakker: afgekeurde leads komen terug onder een andere contactpersoon. Fix staat op vrijdag. Begin hiermee, niet met je eigen agenda.
- **Salesforce Einstein is intern genoemd** als alternatief. Einstein werkt alleen binnen Salesforce, dus dat zou een migratie betekenen.

— DRIE VRAGEN VOOR DIT GESPREK

- 1 Wie beslist er uiteindelijk over een investering van deze omvang, en wat weegt daar het zwaarst?
Er zit sinds 1 juli een nieuwe financieel directeur. Die kent ons nog niet.
- 2 Wat moet er met de lead agent gebeuren voordat een tweede stap comfortabel voelt?
- 3 Drie salesvacatures staan elf weken open. Wat betekent dat nu voor de capaciteit van je team?

Let op: vraag bij Einstein niet alleen wat eraan aansprak, maar ook welke rol de persoon die het noemde in het besluit heeft.

**Niet sneller researchen.
Wel altijd voorbereid.**

Opvolging

Het gesprek ging goed.

Het verslag kwam drie dagen later
en bleek korter dan verwacht.

De vervolgactie kwam niet.

Dat is geen kwestie van discipline,
maar van wrijving.

CRM-Agent

Je praat met de Agent.

Het verslag staat in het CRM, in de juiste velden, met de vervolgtask erbij.

Jij bevestigt.

Op het CRM dat je al hebt.

 CRM-Agent 

14:17:12

Hallo, dit is CRM-Agent. Hoe kan ik helpen?

Ik ben onderweg naar Delta Machines. Kun je mij de historie van deze klant vertellen?

14:18:40

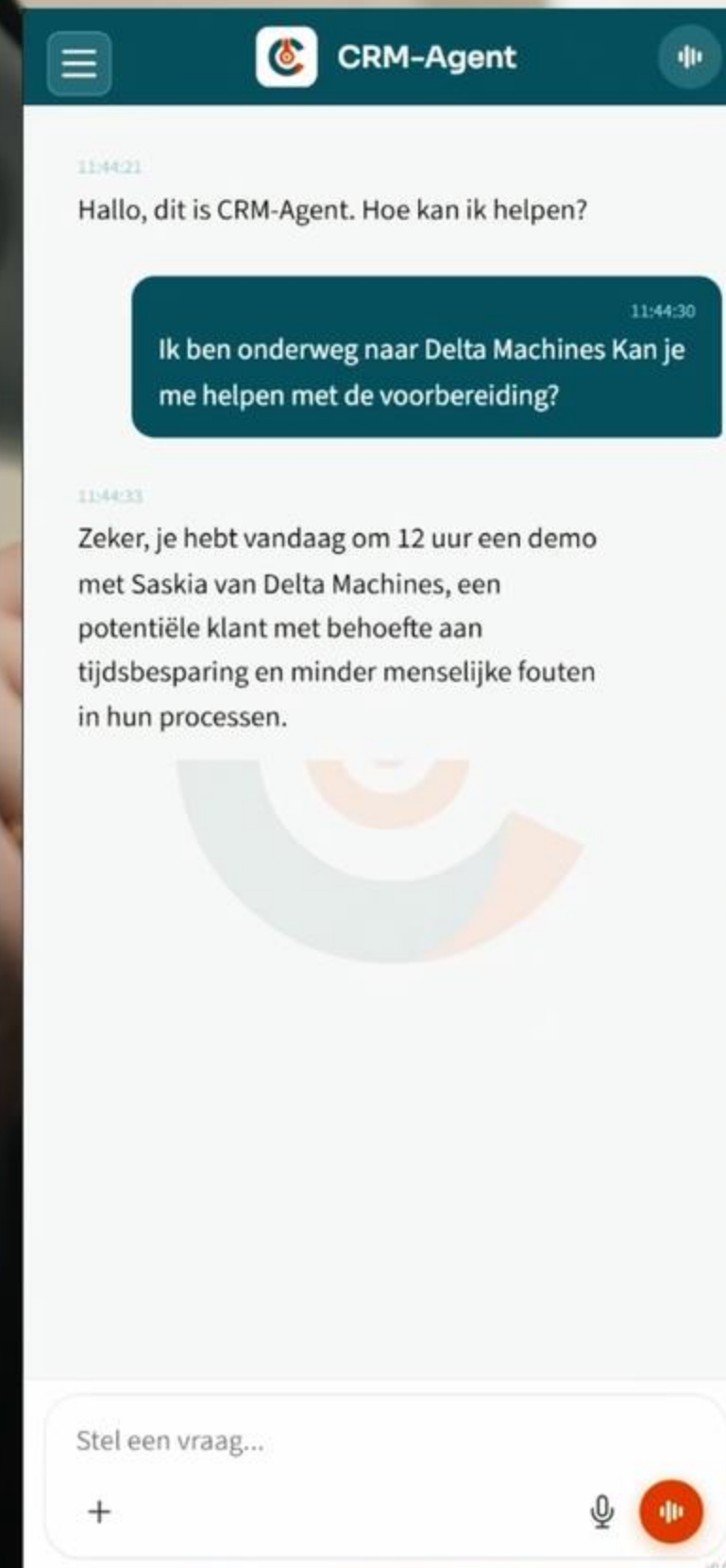
Hier is de historie van Delta Machines.

Delta Machines is een bestaande klant, machinebouw, ongeveer 85 medewerkers, gevestigd in Amersfoort. Je bent zelf de accounteigenaar.

De relatie begon met een informatieaanvraag voor een AI-in-Sales workshop, besproken met Eva Bakker. Beide deals zijn gewonnen: de workshop en de lead-agent automation.

Stel een vraag...



 CRM-agent



 CRM-Agent



Nieuw gesprek

Instellingen audiogesprek

Rondleiding

Uitloggen

VANDAAG

Historie Delta Machines

Taken voor vandaag

Delta Machines meeting opslaan

Minuten deze maand
0 / 300

demo2

14:17:12

Hallo, dit is CRM-Agent. Hoe kan ik helpen?

Ik ben onderweg naar Delta Machines. Kun je mij de historie van deze klant vertellen?

14:18:40

Hier is de historie van Delta Machines.

Delta Machines is een bestaande klant, machinebouw, ongeveer 85 medewerkers, gevestigd in Amersfoort. Je bent zelf de accounteigenaar.

Stel een vraag...

De app: links je gesprekshistorie, rechts het gesprek. Op de rechten van je eigen CRM

 CRM-Agent

Wat zijn mijn taken voor vandaag?

08:42:15

Je hebt drie openstaande taken voor vandaag:

1. **SLA aanpassen** — hoge prioriteit, bij Jeroen Jansen van Power Energy. Vandaag.
2. **Offerte opvolgen** — hoge prioriteit, bij Karel Appel van Philipo. Vandaag.
3. **AI-in-Sales brochure sturen** — hoge prioriteit, naar Roos Voorsluis van ChipChip B.V. Vandaag.

Daarnaast heb je vandaag om 15:00 de demo CRM-Agent met Saskia van Dongen bij Delta Machines.

Stel een vraag...



's Ochtends: je takenlijst opvragen zonder in te loggen

 CRM-Agent

Ik ben onderweg naar Delta Machines. Kun je mij de historie van deze klant vertellen?

14:20:06

De relatie begon met een informatieaanvraag voor een AI-in-Sales workshop, besproken met Eva Bakker. Beide deals zijn gewonnen: de workshop van 3.995 euro en de lead-agent automation van 22.000 euro.

Na oplevering kwam er een klacht van Eva Bakker: afgekeurde leads werden met andere contactpersonen opnieuw aangeboden. Dat wordt in een volgende sprint gefixt.

Let op: zij noemden ook dat Salesforce Einstein iets soortgelijks doet als onze CRM-Agent. Een mogelijke concurrentiedreiging.

De demo vindt vandaag om 15:00 plaats met Saskia van Dongen.

Stel een vraag...



Onderweg: de historie voorgelezen, inclusief de klacht en de concurrent die genoemd is



Transcriptie verwerken

De agent vat samen, identificeert taken en vindt vervolgafspraken en checkt dit met jou voordat ze opgeslagen worden.

WELKE MEETING?

15 sep, 15:00 — Saskia van Dongen (Delta Machines)



BEDRIJF OF LEAD

Delta Machines **BEDRIJF**

[wijzigen](#)

TRANSCRIPT

Plakken

Bestand uploaden

Transcript_Delta_Machines_Wilco.txt

[wijzigen](#)

Start verwerking

Na het gesprek: welke meeting, welk bedrijf, transcript erin. Dat is alles



Je transcript is klaar voor controle

Delta Machines / Saskia van Dongen

7 taken gevonden

1 vervolgspraak gevonden

Saskia van Dongen is geïnteresseerd in een pilot met CRM-Agent, maar moet interne weerstand overwinnen vanwege eerdere investeringen in de lead agent. Wilco biedt aan een compacte businesscase en duidelijke succescriteria op papier te zetten zodat Saskia dit intern kan verdedigen.

Doorgaan naar controle

Annuleren

Zeven taken en een vervolgspraak uit een gesprek van twintig minuten

 CRM-Agent

Saskia benadrukt dat het team geen extra administratie mag krijgen: *"Zorg dat mijn team er geen extra administratie bij krijgt. Want dat is wat ze gaan denken als ik dit aankondig: daar komt weer een systeem bij."*

 VoorlezenJa, opslaanNee, aanpassenAnnuleren

16:52:40

Je gespreksverslag staat klaar. Wil je het zo opslaan?

Zolang het kader oranje is, staat er niets in je CRM. Jij drukt op ja

Delta Machines - [www.delta-machines.nl](#)

E-mail verzenden

Bewerken

Gerelateerde lijst

Notities

Bijlages

Deals 2

Contactpersonen 4

E-mails

Open Activiteiten 1

Afgesloten Activite... 8

Lid Klanten

Sociaal

Overzicht

Tijdslijn

Laatste bijwerking : 13:02

Open Activiteiten

Nieuw toevoegen

Kolomweergave

Open Taken 0

Geen records gevonden

Open Vergaderingen 1

(11) Demo CRM-Agent

15-09-2026 15:00 - 16:30

Wilco Lourens

Naam : Saskia van Dongen

contactpersoon

Gerelateerd aan : Delta Machines

Open Oproepen 0

Geen records gevonden

Afgesloten Activiteiten

Kolomweergave

Gesloten Taken 4

(10) Klacht ontvangen over lead-agent

05-09-2026

Joey van Griethuijsen

Afsluittijd : 05-09-2026 13:43

(9) Afspraak maken voor demo CRM-Agent

04-09-2026

Wilco Lourens

Afsluittijd : 04-09-2026 13:41

(8) Oplevering lead agent

31-07-2026

Joey van Griethuijsen

Afsluittijd : 31-07-2026 13:40

(1) Informatie aanvraag in company AI-in-Sales workshop

28-04-2026

Afgesloten Vergaderingen 2

(7) Bespreking lead-agent

26-06-2026 13:00 - 14:00

Joey van Griethuijsen

(4) AI-in-Sales workshop voor Delta Machines

02-06-2026 09:00 - 13:00

Wilco Lourens

Afgesloten Oproepen 2

(5) Uitgaande oproep naar Saskia van Dongen

08-06-2026 14:00

Wilco Lourens

Resultaat van : Geïnteresseerd de oproep

Beschrijving:
In vervolg op ons gesprek over automations tijdens de workshop uitgebreid gespro... [Lees meer](#)

(2) Uitgaande oproep naar Eva Bakker

01-05-2026 10:00

Wilco Lourens

Resultaat van : Geïnteresseerd de oproep

Beschrijving:
Uitgebreid gesproken over de workshop en welke onderdelen we zouden kunnen behan... [Lees meer](#)

Het account in Zoho vlak voor het gesprek. Open taken: nul

☑ Open Taken 7	📅 Open Vergaderingen 2	📞 Open Oproepen 0
Concreet pilotvoorstel uitwerken met KPI's en planning 18-09-2026 Marten Vambersky Status : Niet begonnen Prioriteit : Normal	Telefoongesprek vervolg pilotvoorstel CRM-Agent 29-09-2026 10:00 - 10:45 Marten Vambersky Gerelateerd aan : Delta Machines	Geen records gevonden
Overzicht functionaliteiten CRM-Agent versie 1.0 opstellen 18-09-2026 Marten Vambersky Status : Niet begonnen Prioriteit : Normal		
Businesscase CRM-Agent opstellen (2 pagina's met aannames) 18-09-2026 Marten Vambersky Status : Niet begonnen Prioriteit : Normal		
Alinea opstellen: verschil tussen CRM-Agent en Salesforce Einstein 18-09-2026 Marten Vambersky Status : Niet begonnen Prioriteit : Normal		
Fix lead agent matching op accountniveau i.p.v. contactniveau 19-09-2026 Marten Vambersky Status : Niet begonnen Prioriteit : Normal		
Documenten naar Saskia versturen (businesscase, KPI's, functionaliteiten, Einstein-verschil) 21-09-2026 Marten Vambersky Status : Niet begonnen Prioriteit : Normal		
Terugkoppeling naar Saskia over lead agent fix		
Totaal aantal records 9		

Na het gesprek: zeven taken en een vervolgspraak. Alles met een datum

10%

tijdwinst per FTE

Gemiddeld, alleen al op administratie.

Voorstellen

Een voorstel is een uitwerking van je gesprek en relatie.

Wanneer je een transcript en correcte logging hebt,
dan is het voorstel voor het grootste deel al geschreven.

Vastleggen komt dus eerst.

Verdeling

- **De machine**

Structuur, samenvatting,
aanbod, planning, prijstabel.

- **Jij**

De onderbouwing, het risico,
de keuze die je voorlegt.

- **Uit het gesprek**

Hun woorden, hun prioriteiten,
hun bezwaren.

- **Winst**

Een uur schrijven wordt tien
minuten schaven.



**Het voorstel is niet het werk.
Het gesprek was het werk.**

Patronen

- Begin bij één proces, niet bij een tool.
- De output moet gebruikt worden
 - Bijv. in het CRM of het voorstel.
- De manager gebruikt het zelf
 - anders blijft het een experiment.
- Leg het vast en maak het logisch
 - dan werkt het ook bij de volgende collega.

**AI voor de administratie,
die zag je aankomen.**

**AI voor het gesprek,
niet.**

Delta Machines CRM-Agent

15 september 2026

BANT

- Samenvatting

Het gesprek begint sterk: hij adresseert proactief een openstaand probleem voordat hij zijn eigen agenda pusht. Dat wint vertrouwen.

De behoefte wordt uitstekend uitgevraagd en budget komt op een natuurlijke manier boven tafel. Zwakkere punten: autoriteit blijft impliciet en niet systematisch uitgevraagd, en de tijdlijn is nooit expliciet bevestigd.

Het gesprek is commercieel sterk, maar er is nog aanvullend discovery nodig rondom besluitvorming en timing.

pitched.pro

Je persoonlijke salescoach,
op je echte gesprekken,
met diverse modellen,
geen rollenspellen meer.

Spreektijd, gemiste signalen, hoe je
opende en afsloot, en concrete tips.

► pitched

Dashboard

Analyses

Frameworks

Nieuwe analyse

Voorwaarden · Privacy ·
Cookies

← Terug naar analyses

Delta Machines CRM-Agent

15 september 2026

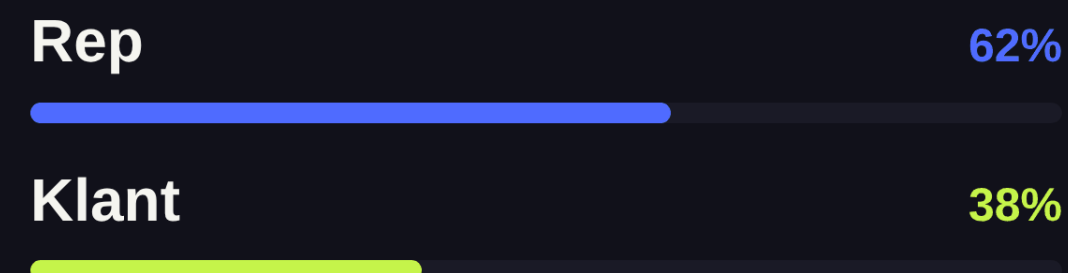
BANT

• Samenvatting

Het gesprek begint sterk: hij adresseert proactief een openstaand probleem voordat hij zijn eigen agenda pusht. Dat wint vertrouwen. Vervolgens bouwt hij een heldere demo op en neutraliseert hij de concurrentiedreiging van Salesforce Einstein effectief.

Het gesprek is commercieel sterk, maar er is nog aanvullend discovery nodig rondom besluitvorming en timing.

• Spreektijd



• Vraagtypen

Open	5
Gesloten	3
Leidend	1

Het rapport van dat ene gesprek: samenvatting, spreektijd, vraagtypen en meer

► pitched

Dashboard

Analyses

Frameworks

Nieuwe analyse

Nieuwe analyse

Plak of upload je transcript, geef het een naam en kies een datum. De rest doet de AI.

NAAM VAN HET GESPREK

Delta Machines CRM-Agent

FRAMEWORK

BANT

FLOW

MEDDIC

PULSE

ECHO

GAP Selling

MEDDPICC

Budget, Authority, Need, Timeline — IBM classic

Sleep een bestand hierheen

.txt, .vtt, .srt, .md — max 5 MB

Analyseer gesprek

Transcripten worden versleuteld opgeslagen.
We sturen nooit ruwe data naar derden.

[Voorwaarden](#) · [Privacy](#) ·
[Cookies](#)

Transcript erin, methodiek kiezen. Dertig seconden later is het rapport klaar

► pitched

Dashboard

Analyses

Frameworks

Nieuwe analyse

← Terug naar analyses

Delta Machines CRM-Agent

15 september 2026

BANT

- Spreektijd

Rep

62%

Klant

38%

De rep is duidelijk het langst aan het woord, met name tijdens de demo en de productuitleg.

- Vraagtypen

Open 5

Gesloten 3

Leidend 1

Hypothetisch 2

"Als je twintig procent tijd per verkoper zou terugwinnen, wat betekent dat dan financieel bij jullie?"

62 procent ik, 38 procent de klant. Zelf had ik het op de helft geschat

► pitched

Dashboard

Analyses

Frameworks

Nieuwe analyse

← Terug naar analyses

Delta Machines CRM-Agent

15 september 2026

BANT

• Opening

Sterk

De rep opent door het bestaande pijnpunt van de klant als eerste te adresseren, nog vóór zijn eigen agenda. Hij neemt verantwoordelijkheid en geeft een concrete fix met datum.

"Ik wil het vandaag over CRM-Agent hebben, maar ik begin liever bij de lead agent."

• Afsluiting

Sterk

Concreet en drieledig: een pilotvoorstel, een productoverzicht en een belafsprak. Wat ontbreekt: hij vraagt niet of twee weken haalbaar is, en niet wie er dan aanschuift.

"En ik bel je over twee weken om het door te nemen."

► pitched

Dashboard

Analyses

Frameworks

Nieuwe analyse

← Terug naar analyses

Delta Machines CRM-Agent

15 september 2026

BANT

• BANT kwalificatie

23 / 40 Gedeeltelijk gekwalificeerd

Behoefte

Duidelijk besproken

9 / 10

Budget

Gedeeltelijk besproken

6 / 10

Tijdslijn

Gedeeltelijk besproken

5 / 10

Autoriteit

Vaag

3 / 10

Voorwaarden · Privacy ·
Cookies

Behoefte 9 uit 10, autoriteit 3 uit 10. Totaal 23 van 40

► pitched

Dashboard

Analyses

Frameworks

Nieuwe analyse

← Terug naar analyses

Delta Machines CRM-Agent

15 september 2026

BANT

• Gemiste signalen

4

KLANT ZEI

"Als het aantoonbaar is, dan is een investering rond de 50.000 euro absoluut te verdedigen."

REP DEED

Ging meteen verder met de pilotopzet en bevestigde het budget niet expliciet.

WAT BETER HAD GEKUND

"Is dat budget van 50.000 euro iets dat jij zelf kunt accorderen, of moet dat langs de directie?"

► pitched

Dashboard

Analyses

Frameworks

Nieuwe analyse

← Terug naar analyses

Delta Machines CRM-Agent

15 september 2026

BANT

• Coachingtips

5

1 Autoriteit actief uitvragen na het eerste signaal

Zonder dat antwoord stuur je materiaal naar iemand wier interne positie je niet volledig begrijpt.

2 Budget en autoriteit koppelen op het moment dat het getal valt

"Te verdedigen" suggereert dat ze het zelf niet kan goedkeuren. Eén vraag had twee elementen tegelijk gecleared.

3 Spreektijdbalans bewaken tijdens de demo

Geen checkpunten tussendoor om te toetsen wat de klant aanspreekt.

**Niet meer gesprekken.
Wel beter gesprekken.**

Maandag

Geen implementatieplan.

Wel 1 handeling:

- Pak het transcript van één gesprek van deze week,
- laat het analyseren
- kijk wat eruit komt en verbeter jezelf

Meenemen

De one-pager.

Deze sessie op één pagina:

- drie toepassingen,
- vier patronen,
- één stap voor maandag

En korting op je volgende
training

Contact

Wilco Lourens, AI-in-Sales.

wilco@ai-in-sales.eu

06 1098 5369

ai-in-sales.eu

crm-agent.nl

pitched.pro