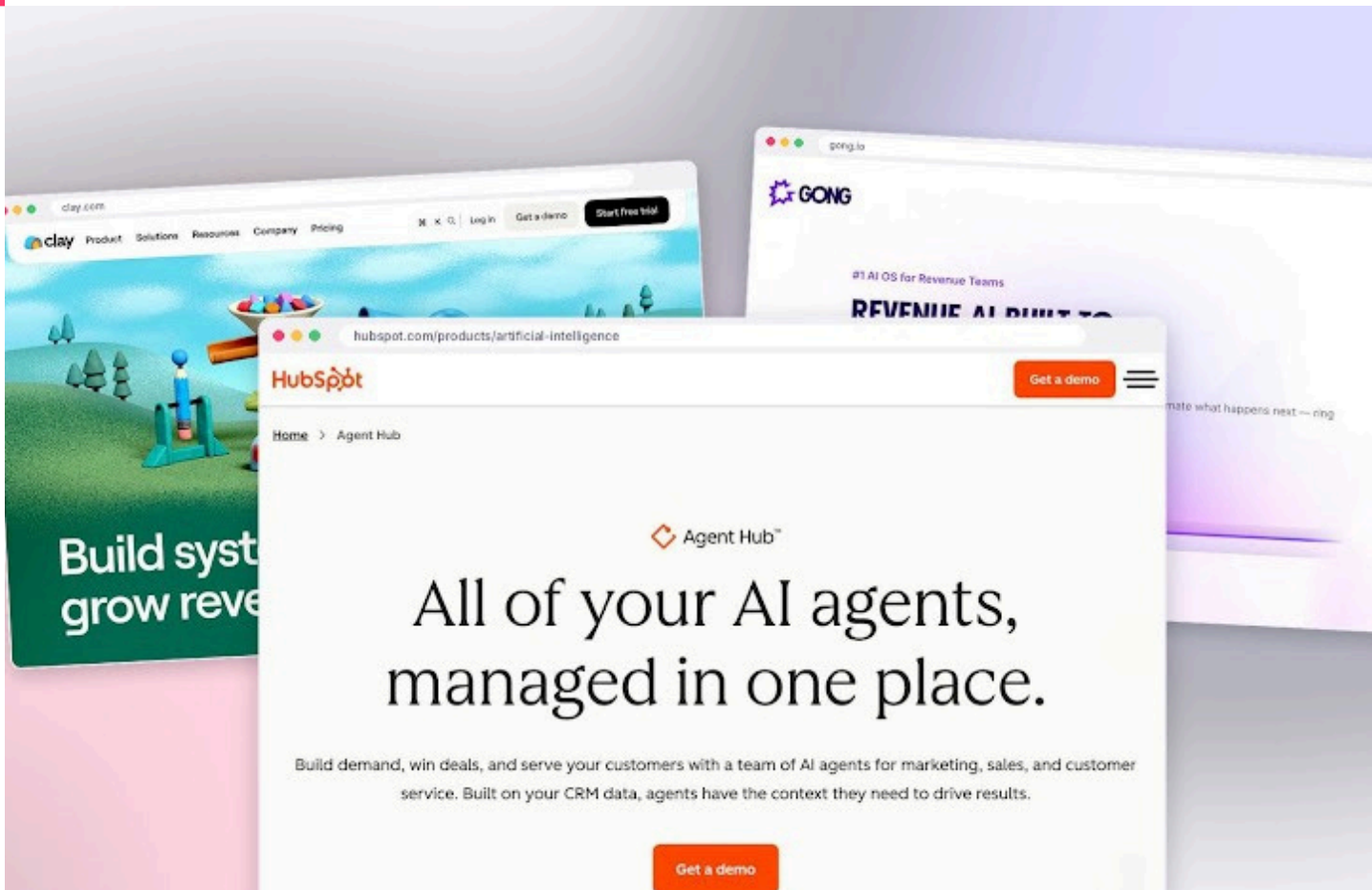


Le Guide du Commercial IA

Stack, plays et prompts prêts à l'emploi pour chaque rôle commercial, avec HubSpot et Breeze comme socle de vos données.



GUIDE STRUCTURÉ · DAAT SYSTEMS

Le Guide du Commercial IA

Guide structuré par rôle commercial : quoi utiliser, comment l'articuler et comment passer à l'action, avec HubSpot et Breeze comme socle.

01

Quoi utiliser

Les outils IA par rôle, dont Breeze dans HubSpot.

02

Comment l'articuler

Trois usages à fort impact par rôle.

03

Passer à l'action

Des prompts prêts à copier-coller.

INTRODUCTION

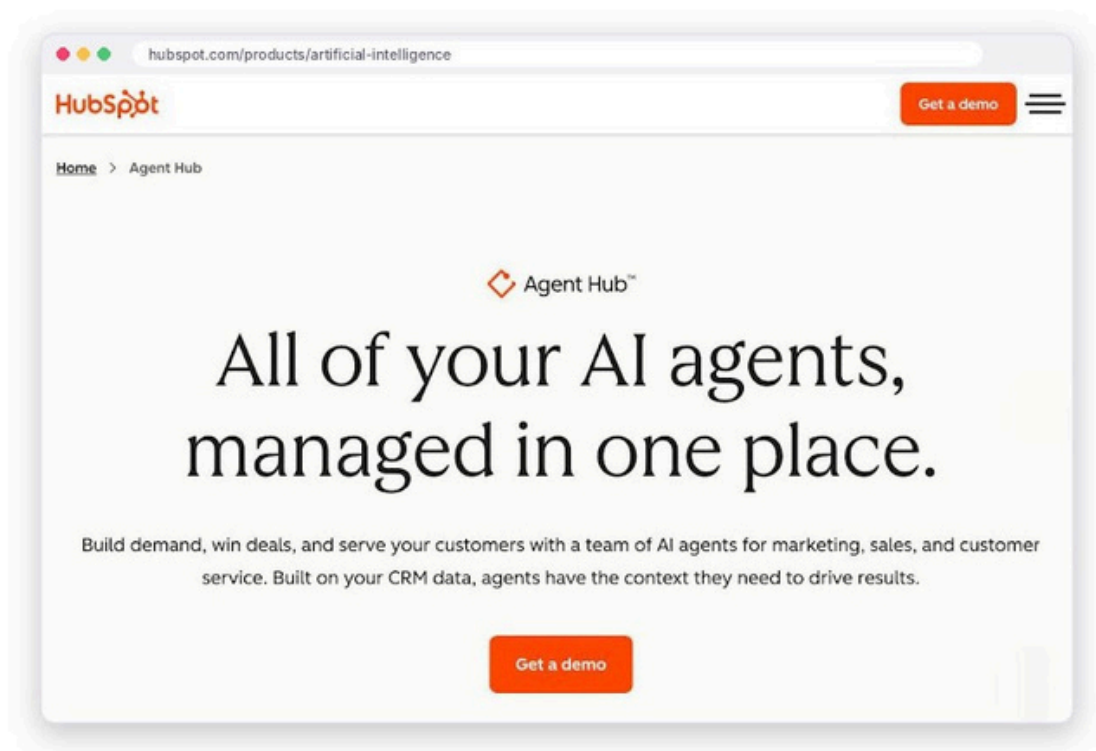
Un système clair par rôle

Les équipes commerciales sont submergées d'outils IA et de workflows déconnectés, sans système clair par rôle pour utiliser réellement l'IA au service du revenu.

L'IA ne remplace pas les équipes sales, mais elle redéfinit la façon dont les meilleurs travaillent. Les meilleures équipes ne se contentent pas d'utiliser des outils : elles construisent des systèmes qui automatisent le travail, font remonter les insights et génèrent un revenu prévisible.

Ce guide indique, pour chaque rôle : quoi utiliser (stack), comment l'articuler (3 plays clés) et comment passer à l'action (prompts prêts à copier).





HubSpot Breeze : les agents IA intégrés au CRM, socle commun de ce guide

SOMMAIRE

- 01** Account Executives (AE)
- 02** BDR & SDR
- 03** Account Managers & Customer Success
- 04** RevOps & Sales Ops
- 05** Sales Management
- 06** Récapitulatif des outils
- 07** Atelier : vos fonctionnalités HubSpot × IA





CHAPITRE 01 / 05

Account Executives (AE)

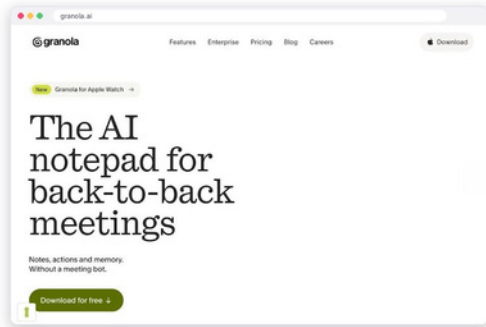
Objectif : Mieux mener les deals, closer plus vite et vendre de façon plus stratégique.

Stack technologique

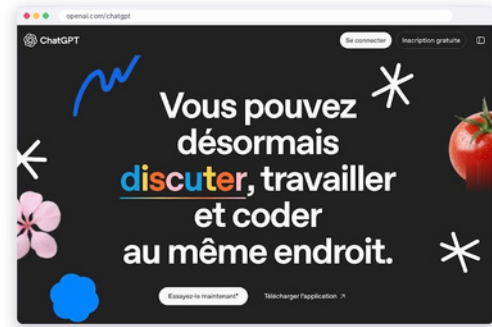
Stack minimale recommandée : **ChatGPT**, **Breeze**, **Clay**

OUTIL	USAGE
ChatGPT	Créer un agent de prospection et de support aux deals : recherche, préparation de la découverte, messages de suivi.
Clay	Enrichir les données comptes et contacts avec le contexte interne pour mieux comprendre les parties prenantes et les priorités de l'entreprise.
Granola AI	Capturer les notes d'appel et les combiner aux transcriptions IA pour des résumés plus complets et précis.
Breeze (HubSpot)	Utiliser le Deal Assistant pour analyser la santé des deals, générer des résumés exécutifs et identifier risques et prochaines étapes.
Prompt Cowboy	Transformer des prompts basiques en instructions de qualité pour de meilleurs résultats dans ChatGPT, Breeze et autres outils.

En images



Granola : notes d'appel enrichies par l'IA



ChatGPT : recherche, découverte et suivis

Top 3 des plays

PLAY 01

Faire de chaque appel un actif stratégique

Outils : Granola + ChatGPT

- Capturer tout le contexte de l'appel
- Extraire les enjeux business et les priorités
- Générer suivis et résumés

→ Des deals plus solides et un meilleur alignement des parties prenantes

PLAY 02

Utiliser l'IA pour challenger les deals

Outils : Breeze + ChatGPT

- Identifier risques, manques et blocages
- Générer des stratégies de deal et prochaines étapes
- Préparer les revues internes

→ Taux de closing plus élevés et moins de surprises

PLAY 03

Automatiser des relances de qualité

Outils : ChatGPT + Prompt Cowboy

- Rédiger des emails de suivi personnalisés
- Renforcer la valeur et les prochaines étapes
- Adapter le message à chaque interlocuteur

→ Progression plus rapide des deals

Prompts prêts à copier-coller

Résumé de découverte

Summarize this sales call into key business challenges, goals, and next steps. Highlight where our solution aligns: [paste transcript or notes].

Analyse de risque d'un deal	Analyze this deal and identify risks, gaps, and blockers. Suggest clear next steps to move the deal forward: [paste deal details].
Email de suivi	Write a follow-up email based on this call. Reinforce value, summarize key points, and clearly outline next steps: [paste notes].

INTÉGRATION & CONFIGURATION HUBSPOT

Vos deals ont-ils assez de contexte pour que Breeze les analyse ?

Le Deal Assistant n'est utile que si pipelines, propriétés et activités sont bien structurés. Nous configurons HubSpot pour que l'IA travaille sur des données fiables.



[Configurer mon HubSpot →](#)



CHAPITRE 02 / 05

BDR & SDR

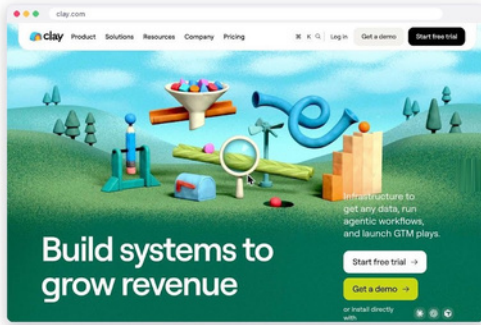
Objectif : Construire un moteur outbound scalable et semi-automatisé qui reste personnalisé.

Stack technologique

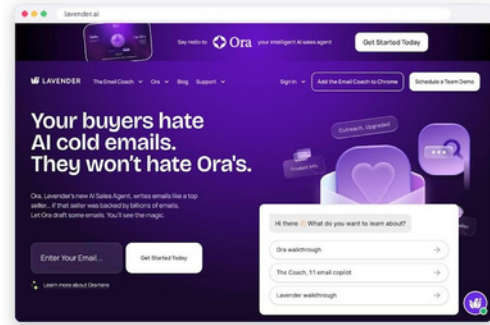
Stack minimale recommandée : **ChatGPT**, **Breeze**, **Clay**

OUTIL	USAGE
ChatGPT	Créer un agent de prospection personnalisé qui recherche les comptes et rédige des cold emails ou messages LinkedIn sur mesure, à grande échelle.
Clay	Automatiser la création et l'enrichissement de listes (leads multi-sources, scoring, préparation à l'outreach).
Lavender	Optimiser les cold emails en temps réel grâce à des suggestions IA pour améliorer le taux de réponse et la personnalisation.
Breeze (HubSpot)	Résumer les fiches contacts et entreprises, repérer les signaux clés et prioriser l'outreach selon l'engagement et le fit.
Prompt Cowboy	Affiner les prompts outbound pour générer des messages plus qualitatifs et personnalisés.

En images



Clay : création et enrichissement de listes



Lavender : coaching IA des cold emails

Top 3 des plays

PLAY 01

Créer un agent de prospection personnalisé

Outils : ChatGPT + Prompt Cowboy + Clean

- Rechercher les comptes cibles
- Identifier les pain points pertinents
- Générer un outreach très personnalisé

→ Plus de réponses sans sacrifier le volume

PLAY 02

Automatiser la création de listes et l'enrichissement

Outils : Clay + Clean

- Récupérer des leads depuis plusieurs sources
- Enrichir avec des données firmographiques et comportementales
- Scorer et prioriser les comptes

→ Meilleur ciblage et moins de travail manuel

PLAY 03

Optimiser chaque message outbound

Outils : Lavender + ChatGPT

- Améliorer structure, ton et clarté des emails
- Tester rapidement des variantes A/B
- Affiner les messages en continu

→ Plus de rendez-vous pour le même volume d'outreach

Prompts prêts à copier-coller

Agent de prospection

Act as a BDR targeting [ICP]. Research this company: [Company Name]. Identify 2-3 likely pain points based on their industry, role, and recent signals. Write a highly personalized cold email that is concise, relevant, and focused on value.



Personnalisation	Rewrite this cold email to make it more specific to [job title] at [company]. Add a relevant hook based on their likely priorities and keep it under 100 words.
Relance	Write a short follow-up email referencing this message: [paste email]. Make it feel natural, not pushy, and add a new angle or value point.



CHAPITRE 03 / 05

Account Managers & Customer Success

Objectif : Fidéliser, développer le revenu et gérer les comptes de façon proactive.

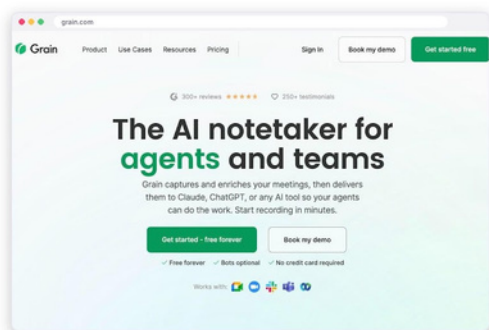
Stack technologique

Stack minimale recommandée : **ChatGPT**, **Breeze**, **Clay**

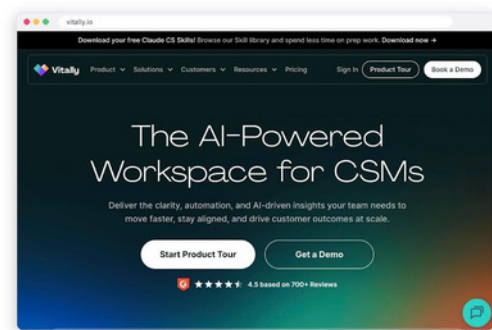
OUTIL	USAGE
ChatGPT	Rédiger emails de renouvellement, pitches d'expansion et synthèses de QBR à partir de l'historique et des objectifs du compte.
Clay	Enrichir les comptes avec des données firmographiques et d'usage produit pour repérer les opportunités d'upsell et de cross-sell.
Grain	Enregistrer les appels clients et générer automatiquement résumés, actions et suivis.

Breeze (HubSpot)	Analyser la santé des comptes, résumer l'historique d'engagement et détecter opportunités d'expansion ou risques de churn.
Vitaly	Suivre health scores, signaux d'usage et étapes du cycle de vie pour piloter rétention et croissance.
Prompt Cowboy	Améliorer les prompts pour les plans de compte, stratégies de renouvellement et synthèses exécutives.

En images



Grain : enregistrement et résumé des appels clients



Vitaly : health scores et suivi client

Top 3 des plays

PLAY 01

Transformer les appels en opportunités d'expansion

Outils : Grain + ChatGPT

- Résumer les appels clients
- Extraire objectifs, pain points et manques produit

PLAY 02

Détection proactive du churn et des risques

Outils : Breeze + Vitaly + Clean

- Surveiller les signaux d'engagement et d'usage
- Identifier tôt les comptes à risque

PLAY 03

Automatiser la planification stratégique des comptes

Outils : ChatGPT + Prompt Cowboy

- Générer plans de compte, synthèses QBR et stratégies de renouvellement



- Générer des recommandations d'upsell/cross-sell

→ Plus de revenu sur les comptes existants

- Faire remonter les comptes nécessitant une action

→ Meilleure rétention, moins de churn

- Aligner le discours sur les objectifs et KPI du client

→ Une gestion de compte plus stratégique, au niveau direction

Prompts prêts à copier-coller

Synthèse QBR

Summarize this customer account, including goals, challenges, product usage, and opportunities for expansion. Format it as a clear, executive-ready QBR summary: [paste notes/data].

Opportunité d'expansion

Based on this account information, identify 2-3 upsell or cross-sell opportunities. Explain the rationale and suggest how to position each one: [paste account details].

Email de renouvellement

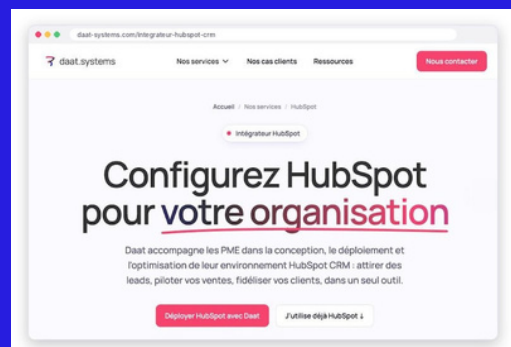
Write a renewal email for this customer. Reinforce value delivered, highlight key wins, and introduce next-step opportunities: [paste account context].

MIGRATION VERS HUBSPOT

Vos données clients sont éparpillées entre plusieurs outils ?

Health score, historique d'engagement, usage : Breeze ne détecte le churn que si tout est centralisé. Nous migrons et unifions vos données dans HubSpot.

Migrer vers HubSpot →



CHAPITRE 04 / 05

RevOps & Sales Ops

Objectif : Fiabiliser les données, automatiser le reporting et fluidifier les workflows GTM.

Stack technologique

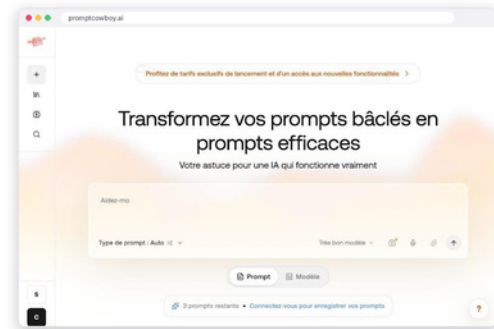
Stack minimale recommandée : **ChatGPT**, **Breeze**, **Clay**

OUTIL	USAGE
ChatGPT	Analyser les données CRM, générer des rapports et diagnostiquer le pipeline en langage naturel.
Clay	Automatiser les flux de données, le routage des leads, l'enrichissement et le scoring entre plusieurs outils.
Breeze (HubSpot)	Créer des rapports, analyser la performance du funnel et produire des insights sur la santé du pipeline et les taux de conversion.
Glean	Rechercher dans les outils et la documentation internes pour trouver rapidement réponses, process et historique.
Prompt Cowboy	Affiner les prompts de reporting, d'analyse prévisionnelle et de logique d'automatisation.

En images



Glean : recherche dans la connaissance interne



Prompt Cowboy : optimisation des prompts

Top 3 des plays

PLAY 01

Construire un moteur de données automatisé

Outils : Clay + Clean

- Enrichir et mettre à jour en continu les fiches CRM
- Standardiser et nettoyer les données à grande échelle
- Améliorer segmentation et routage

→ Des données propres, de meilleures décisions dans toute l'organisation

PLAY 02

Reporting et insights pilotés par l'IA

Outils : Breeze + ChatGPT

- Analyser pipeline, taux de conversion et performance du funnel
- Générer insights et synthèses pour les parties prenantes
- Répondre instantanément aux questions business ad hoc

→ Un reporting plus rapide et plus accessible

PLAY 03

Fluidifier les workflows GTM

Outils : Glean + ChatGPT

- Documenter et rendre visibles les process internes
- Réduire le temps passé à chercher l'information
- Accélérer l'onboarding et l'exécution

→ Des opérations plus efficaces et scalables

Prompts prêts à copier-coller

Analyse du pipeline

Analyze this pipeline data and identify trends, risks, and opportunities. Highlight any bottlenecks or drop-off points and suggest actions: [paste data or summary].

Nettoyage des données	Review this dataset and identify inconsistencies, duplicates, or missing fields. Recommend a cleanup and standardization approach: [paste data].
Synthèse de reporting	Summarize this sales performance data into key insights for leadership. Focus on pipeline health, conversion rates, and areas for improvement: [paste data].

AUDIT HUBSPOT

Doublons, propriétés orphelines, reporting auquel personne ne croit ?

Un audit de votre portail analyse la qualité des données, la structure du CRM et les automatisations en place, puis transforme chaque constat en action priorisée.



[Auditer mon HubSpot →](#)

CHAPITRE 05 / 05

Sales Management

Objectif : Améliorer la performance de l'équipe, la précision des prévisions et le coaching à grande échelle.

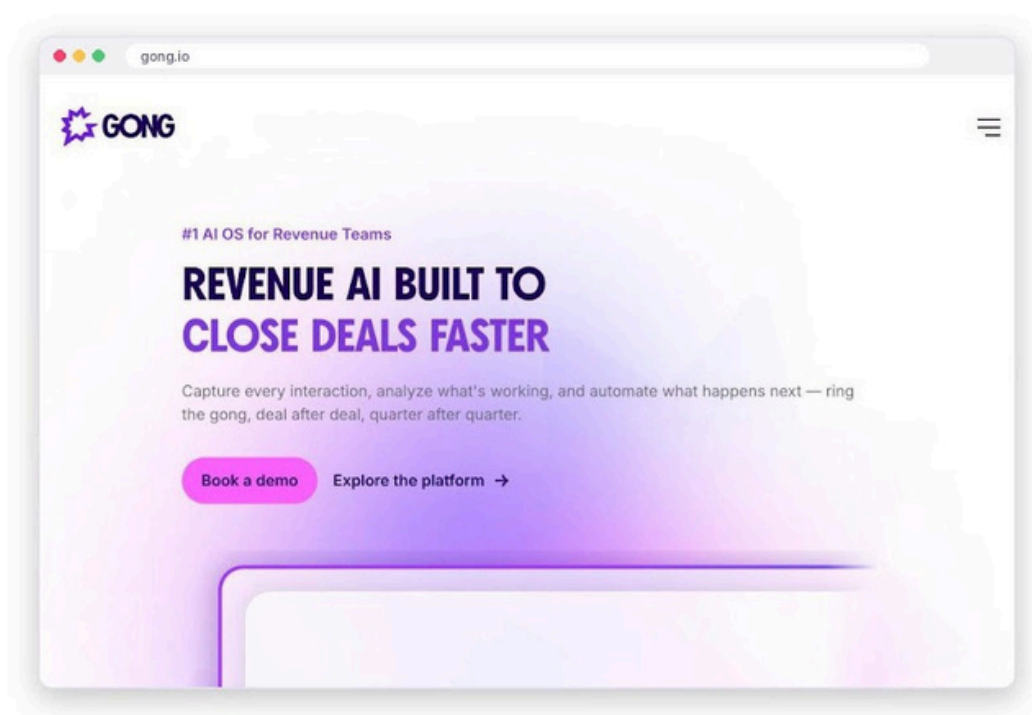
Stack technologique

Stack minimale recommandée : **ChatGPT**, **Breeze**, **Gong**

OUTIL	USAGE
-------	-------

ChatGPT	Coacher les commerciaux en analysant les transcriptions, en rédigeant des feedbacks et des recommandations de stratégie de deal.
Grain	Passer en revue les appels de l'équipe avec résumés et insights IA pour repérer les besoins de coaching.
Breeze (HubSpot)	Analyser les deals, prévoir le revenu et générer des synthèses exécutives sur la santé du pipeline et les risques.
Gong	Analyser les conversations commerciales, suivre la performance et identifier les comportements gagnants.
Prompt Cowboy	Améliorer les prompts pour les frameworks de coaching, revues de deals et analyses de performance.

En images



Gong : intelligence conversationnelle et coaching des équipes

Top 3 des plays



PLAY 01

Coacher à grande échelle avec l'IA

Outils : Gong + Grain + ChatGPT

- Analyser les appels de toute l'équipe
- Comparer top performers et commerciaux en difficulté
- Générer un coaching ciblé

→ Montée en compétence plus rapide et meilleure performance

PLAY 02

Sécuriser les deals et fiabiliser le forecast

Outils : Breeze + Clean

- Analyser la santé et la progression des deals
- Identifier les deals bloqués ou à risque
- Produire des prévisions plus justes

→ Meilleure visibilité et revenu plus prévisible

PLAY 03

Standardiser stratégie et revues de deals

Outils : ChatGPT + Prompt Cowboy

- Créer des frameworks de revue de deal cohérents
- Générer des synthèses prêtes pour la direction
- Aligner les commerciaux sur la stratégie

→ Des deals de meilleure qualité et une exécution plus homogène

Prompts prêts à copier-coller

Revue de deal

Analyze this deal and identify risks, gaps, and next steps needed to close. Provide a clear summary and recommended actions: [paste deal details].

Coaching

Review this call transcript and provide feedback on what the rep did well, what could be improved, and specific coaching recommendations: [paste transcript].

Synthèse du forecast

Summarize this pipeline and forecast data for an executive audience. Highlight risks, upside, and key actions needed to hit target: [paste data].

AGENCE REVOPS

Un forecast fiable commence par un pipeline bien défini

Étapes de deal, critères de passage, dashboards de direction : nous construisons le socle RevOps qui rend le forecast HubSpot exploitable.



Structurer mon RevOps →

CHAPITRE 06

Récapitulatif des outils

OUTIL	RÔLES CONCERNÉS	FONCTION PRINCIPALE
ChatGPT	Tous	Recherche, rédaction, analyse, agents personnalisés
Breeze (HubSpot)	Tous	Santé des deals/comptes, reporting, synthèses CRM
Prompt Cowboy	Tous	Optimisation des prompts
Clay	AE, SDR, AM/CS, RevOps	Enrichissement, listes, scoring, workflows de données
Granola AI	AE	Notes et résumés d'appels
Lavender	SDR	Optimisation des cold emails
Grain	AM/CS, Management	Enregistrement et résumé d'appels

Vitality	AM/CS	Health scores et suivi client
Glean	RevOps	Recherche dans la connaissance interne
Gong	Management	Intelligence conversationnelle et performance
Clean	SDR, AM/CS, RevOps, Management	Qualité des données (cité dans les plays)

AUDIT HUBSPOT

Votre HubSpot est-il prêt pour l'IA ?

Breeze, les agents et les rapports IA ne valent que par la qualité de vos données et de votre structure CRM. Notre audit mesure l'écart et vous donne une feuille de route priorisée.



[Demander un audit HubSpot →](#)

CHAPITRE 07 · ATELIER DAAT SYSTEMS

Définissez les fonctionnalités IA à intégrer dans votre HubSpot

Ce playbook donne la méthode. L'atelier la traduit dans votre portail : on part de vos rôles et de vos données, on choisit les plays qui comptent, et vous repartez avec un backlog HubSpot priorisé.

DURÉE

Une demi-journée

FORMAT

Visio ou sur site

PARTICIPANTS

Direction sales,
RevOps, 1 rep par
rôle

PRÉREQUIS

Accès lecture au
portail

Déroulé de l'atelier

ÉTAPE 01 Diagnostic du portail Pipelines, propriétés, qualité des données, licences et fonctionnalités Breeze déjà disponibles.	ÉTAPE 02 Cartographie par rôle Pour chaque rôle, les irritants du quotidien et les plays de ce playbook qui y répondent.	ÉTAPE 03 Priorisation impact / effort Chaque fonctionnalité est notée sur le gain attendu, la complexité et la dépendance aux données.	ÉTAPE 04 Roadmap 90 jours Quick wins du premier mois, chantiers structurants et indicateurs de suivi.
---	--	--	---

Préparez l'atelier : cochez les fonctionnalités qui vous intéressent

Cochez (☐ → ☒) les options utiles à votre équipe. Cette sélection sert de point de départ à l'atelier.

	RÔLE	FONCTIONNALITÉ HUBSPOT	CE QUE ÇA CHANGE
☐	Account Executives	Résumés de deal avec Breeze	Contexte, risques et prochaines étapes synthétisés sur chaque fiche deal.
☐	Account Executives	Enregistrement et transcription des appels	Appels liés aux fiches contact et deal, avec résumé IA.

☐	Account Executives	Séquences de relance post-rendez-vous	Emails de suivi déclenchés selon l'étape du deal.
☐	BDR & SDR	Agent de prospection Breeze	Recherche de comptes et emails personnalisés depuis HubSpot.
☐	BDR & SDR	Lead scoring fit + engagement	Prioriser l'outreach selon le profil ICP et les signaux d'activité.
☐	BDR & SDR	Enrichissement automatique	Données entreprise et contact complétées à la création.
☐	AM & Customer Success	Health score client	Score calculé à partir de l'usage, de l'engagement et des tickets.
☐	AM & Customer Success	Alertes de risque de churn	Workflows qui créent une tâche quand un compte décroche.
☐	AM & Customer Success	Synthèses QBR automatisées	Rapport de compte prêt pour la revue trimestrielle.
☐	RevOps & Sales Ops	Qualité des données et dédoublonnage	Règles de normalisation et suivi des propriétés vides ou incohérentes.
☐	RevOps & Sales Ops	Routage automatique des leads	Attribution selon territoire, segment ou capacité de l'équipe.
☐	RevOps & Sales Ops	Dashboards funnel et conversion	Rapports par étape, source et commercial, avec insights IA.
☐	Sales Management	Forecast HubSpot	Prévisions par équipe et par commercial avec catégories de forecast.
☐	Sales Management	Revue de deals standardisée	Vue pipeline et checklist de qualification communes.

☐	Sales Management	Coaching sur appels enregistrés	Playlists d'appels et grilles de feedback par commercial.
--------------------------	-------------------------	--	---

Ce que vous obtenez

Backlog priorisé

Les fonctionnalités retenues, classées par impact et effort.

Spécifications HubSpot

Propriétés, workflows, agents Breeze et rapports à créer.

Roadmap 90 jours

Séquencement, responsables et KPI de succès.

NOS CAS CLIENTS

Des projets concrets, des équipes qui gagnent du temps

Découvrez nos projets dans l'agroalimentaire, le BTP, le conseil et les services financiers.

[Voir nos cas clients →](#)

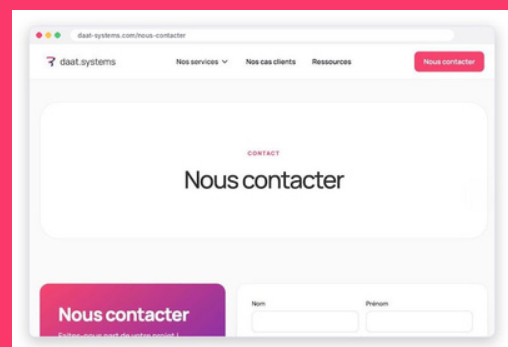


RÉSERVER L'ATELIER

Prêt à passer du playbook à votre portail ?

Envoyez-nous votre sélection et nous organisons l'atelier avec vos équipes.

[Réserver mon atelier HubSpot × IA →](#)





Passons à l'action

Daat Systems accompagne vos équipes pour intégrer l'IA dans HubSpot : audit, configuration, optimisation RevOps.

Daat Systems



Daat Systems · CRM, ERP, Data & IA ·

daat-systems.com →