

# AI-gestuurde SaaS voor B2B- verkoopondersteuning

**MERGERSCORP**

## AI-gestuurde SaaS voor B2B-verkoopondersteuning

Een snel groeiend B2B SaaS-platform, opgericht door een ondernemer die voor de derde keer succesvol is uitgestapt. Het bedrijf vindt digitale verkoop opnieuw uit door live menselijke interactie samen te voegen met AI-analyse, waardoor een naadloze en adviserende e-commerce-ervaring ontstaat. Deze startup is al live met grote wereldwijde distributeurs en strategisch afgestemd op een hyperscaler, en bevindt zich op het snijvlak van AI, retail en klantervaring.

Het platform integreert rechtstreeks met Shopify, VTEX en andere grote e-commerce-ecosystemen, zodat merken worden geholpen waar ze al actief zijn.

In de huidige digitale economie is er een groeiende kloof tussen de manier waarop hoogwaardige producten offline worden verkocht en online. Klanten die door e-commerceplatforms navigeren, raken vaak gefrustreerd door starre chatbots, verouderde formulieren en onpersoonlijke boekingsstromen – vooral bij complexe of emotionele aankoopbeslissingen zoals luxe artikelen, onroerend goed of wellnessdiensten. Tegelijkertijd worden verkoopteams overweldigd door silo tools, gemiste follow-ups en een gebrek aan inzicht in prestaties of commissies. Voor merken leidt dit tot gefragmenteerde klanttrajecten, onprofessionele ervaringen en het verlies van waardevolle gegevens en omzetkansen.

Dit bedrijf overbrugt de online-offline kloof door live, menselijke verkoopexperts rechtstreeks in digitale winkelpuien op te nemen die 1:1 begeleiding bieden op het moment van de beslissing. Het platform biedt een volledig merkgebonden, naadloze ervaring die verkoopteams in staat stelt en klanten blij maakt. Elk gesprek wordt in realtime getranscribeerd en geanalyseerd met behulp van eigen AI, waardoor bruikbare inzichten worden ontsloten die de basis vormen voor coaching, personalisering, upselling en bredere marketingstrategieën. Met CRM-integraties, workflowautomatisering en prestatiebenchmarking verbindt de software niet alleen klanten met verkopers, maar verandert elke conversatie in een groeikans.

### Tractie

#### Inkomsten & groei

- ARR-model: \$80-\$150 per stoel/maand
- Huidige ARR: \$200K
- Upsell-inkomsten (vastgelegd/gerealiseerd): \$700K
- Actieve merken: 15 (verspreid over 10 klanten)
- Actieve zitplaatsen: 120+
- Gemiddelde contractwaarde: \$15K ARR (kan oplopen tot \$100K+ voor grote ondernemingen)
- Verkoopcyclus: 1-14 dagen inwerken

#### Schaalbaarheid

- Gebouwd voor prestaties op bedrijfsniveau, maar aanpasbaar voor kleine en middelgrote accounts
- Wereldwijde klanten met mogelijkheden voor inzet op afstand in meerdere markten
- Bediend door een slank team, geoptimaliseerd voor schaalgrootte met minimale operationele overheadkosten

#### BUSINESS TYPE

Software & SAAS

#### COUNTRY

Verenigde Arabische Emiraten

#### BUSINESS ID

L#20250966

## Wereldwijde schaal

- Geïntegreerd met Shopify, VTEX en grote e-commerce platforms
- Vermeld op een grote cloudmarktplaats; beschikbaar via credits voor clouddiensten
- Ondersteunt 9 talen (waaronder Frans, Italiaans en Arabisch)
- Snelle en eenvoudige inkoop met co-verkoopondersteuning van een toonaangevende technologiepartner voor bedrijven

## Strategische pijlers

- AI-gestuurde inzichten: Transcripties, real-time analyses en productbenchmarks
- Enterprise-integraties: CRM, agentworkflows en gegevenseigendom
- Hoogwaardige UX: Volledig gemerkte, luxe interface

## Ondernemingsverklaringen

- Eerste startup uitgenodigd voor de Retail Partner Advisory Council van een wereldwijde technologieleider
- Aanbevolen in een top 15 demopresentatie op een groot retailinnovatie-evenement (NRF 2025)
- Geselecteerd als een van de Top 150 Global Startups door een vooraanstaand enterprise accelerator programma

## Marktkansen

### TAM

- Wereldwijde detailhandel: \$30T in 2025
- Groei e-commerce: 56% voorspeld in 2026
- Tweedehands & luxe: \$1,3T
- Verkoop van hoogwaardige telefoons: \$2T alleen al in 2021

### Doelgroep klanten

Luxe, vintage, auto's, onroerend goed, wellness, juwelen en hoogwaardige meubels – elke verticale met behoefte aan adviserende verkoop.

### Illustratief model

Richten op 42.000 Amerikaanse merken (2% van 12 miljoen online retailers) voor \$10K per jaar = \$420 miljoen potentieel alleen al in de V.S.

## Team & Leiderschap

### Oprichter & CEO

Serieel ondernemer met 2 eerdere startups, één exit naar een EdTech van een miljard dollar

Erkend door Expo2020, Rethink Retail en meer

### Bestuur & Adviseurs

Ex-CEO's/managers van Schibsted, Delivery Hero.

Voorzitter: ML PhD, eerdere overstap naar Fortune 100

*The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction*

*The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.*

*By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.*

*This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.*

*The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.*

*All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.*

## MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

**MERGERSCORP**

[WWW.MERGERSCORP.COM](http://WWW.MERGERSCORP.COM)