PRODUCTUPDATE

Salesforce koppelen aan Claude

Leer hoe je de Salesforce-plugin in Claude instelt en inzet voor dagelijks saleswerk zoals callprep, pipeline-review en CRM-updates.

Salesforce en Claude zijn vanaf september 2026 direct aan elkaar te koppelen via een officiële plugin die Anthropic samen met Salesforce heeft gebouwd. De plugin brengt accounts, opportunities en...

01 Introductie

Salesforce en Claude zijn vanaf september 2026 direct aan elkaar te koppelen via een officiële plugin die Anthropic samen met Salesforce heeft gebouwd. De plugin brengt accounts, opportunities en pipeline-data vanuit Salesforce rechtstreeks naar Claude, zodat verkopers zonder te schakelen tussen systemen hun werkdag kunnen organiseren.

De integratie is beschikbaar in beta voor alle betaalde Claude-plannen. Met 37 ingebouwde vaardigheden dekt de plugin de meest tijdrovende taken van een account executive: van ochtendbrief tot meeting-follow-up en forecastrapportage. Dit document legt uit hoe de koppeling werkt, hoe je die als admin of verkoper inricht, en wat je er concreet mee kunt doen.

02 Het probleem: versnipperde informatie kost verkopers dagelijks uren

Verkopers besteden een aanzienlijk deel van hun dag aan administratief werk: informatie bijeenscrapen uit Salesforce, e-mail, belnotities en Slack om een gesprek voor te bereiden of een deal bij te werken. Dat kost tijd die beter besteed kan worden aan klantcontact. De volgende knelpunten spelen daarbij een rol.

- Callprep vereist handmatig zoeken in meerdere systemen tegelijk
- CRM-updates na meetings worden uitgesteld of vergeten
- Stakeholders die in Slack of e-mail opduiken, ontbreken vaak in Salesforce
- Pipeline-overzichten zijn statisch en bieden geen automatische risicoanalyse
- Forecastrapportages voor management kosten extra tijd en zijn snel verouderd

03 Wat is de Salesforce-plugin voor Claude?

De Salesforce-plugin voor Claude is een door Anthropic en Salesforce gebouwde integratie die Salesforce-data beschikbaar maakt binnen Claude. De plugin werkt op basis van bestaande Salesforce-permissies: verkopers loggen in met hun eigen Salesforce-credentials en Claude ziet alleen wat zij ook in Salesforce mogen zien. Salesforce blijft het systeem van record; Claude leest en schrijft data, maar alleen na goedkeuring van de verkoper.

De plugin bevat twee connectors. De Salesforce-connector geeft Claude leesrechten én schrijfrechten op accounts, opportunities, contacten, taken en calls. De Slack-connector stelt Claude in staat deal-channel-samenvattingen en accountteam-threads te lezen en te schrijven. Samen dekken deze connectors de informatie die een verkoper dagelijks nodig heeft.

Bij eerste gebruik voert een setup-skill een scan uit van de beschikbare tools en connectors. Op basis daarvan maakt Claude een Claude Artifact op maat voor de rol en het klantenbestand van de betreffende verkoper. Een admin hoeft Salesforce slechts eenmaal te koppelen voor de hele organisatie en bepaalt daarna welke groepen toegang krijgen tot de plugin.

04 Voor wie is dit interessant?

De plugin is in de eerste plaats gebouwd voor salesteams die dagelijks met Salesforce werken, maar biedt ook voordelen voor aangrenzende rollen.

- Account executives: dagelijkse tijdwinst op callprep, CRM-updates en dealanalyse zonder van systeem te wisselen
- Sales managers en leaders: real-time pipeline-overzichten per teamlid en kant-en-klare forecastnarratieven in het gewenste format
- Salesforce-admins: eenmalige installatie voor de hele organisatie via AgentExchange, met controle over welke groepen toegang krijgen
- Organisaties op Team- of Enterprise-plan: extra zekerheid doordat Claude-modellen standaard niet getraind worden op bedrijfsdata

05 Hoe richt je dit praktisch in?

De installatie verloopt in een paar stappen en vereist adminrechten in zowel Salesforce als Claude. Verkopers kunnen daarna direct aan de slag zonder verdere configuratie.

1. Stap 1 — Vraag toegang aan via AgentExchange: als admin ga je naar Salesforce AgentExchange en vraag je toegang aan voor de Salesforce-in-Claude-plugin.
2. Stap 2 — Verbind Salesforce voor de organisatie: de admin koppelt Salesforce eenmalig aan Claude via de beschikbare setup-guide en bepaalt welke groepen de plugin mogen gebruiken.
3. Stap 3 — Installeer de Salesforce MCP via de marketplace: de Salesforce MCP is direct beschikbaar via de Claude-marketplace en kan als losse connector worden geïnstalleerd.
4. Stap 4 — Verkopers loggen in met Salesforce-credentials: elke verkoper meldt zich de eerste keer aan met zijn of haar eigen Salesforce-inloggegevens, waarna de permissies automatisch worden overgenomen.
5. Stap 5 — Setup-skill configureert de persoonlijke werkomgeving: bij eerste gebruik draait Claude de setup-skill die beschikbare connectors detecteert en een op maat gemaakt Artifact aanmaakt voor de rol en het klantenbestand van de verkoper.

06 Praktische toepassingen

Ochtendbrief starten Elke ochtend levert Claude een gepersonaliseerde brief met de meetings van die dag, deals die binnenkort sluiten, at-risk opportunities en onbeantwoorde Slack-threads. De brief is instelbaar als terugkerende taak en draait op de achtergrond. Vanuit de brief kan een verkoper Claude direct opdracht geven om een sluitdatum aan te passen, een dealstage te wijzigen of een follow-up-taak aan te maken; Claude voert die wijziging dan door in Salesforce. Op vrijdag vat de brief de week samen en stelt Claude een update op voor de manager.

Voorbereiding op een klantgesprek Een verkoper vraagt Claude om de volgende meeting voor te bereiden. Claude haalt daarvoor informatie op uit Salesforce, Slack en e-mail: openstaande opportunities en hun status, wat het accountteam die week heeft besproken, onbeantwoorde threads en openstaande vragen van eerdere gesprekken. Als Claude in die bronnen stakeholders tegenkomt die nog niet in Salesforce staan, voegt het deze automatisch toe als contactpersoon op het account.

Dealanalyse en sluitplan opstellen Gericht op een specifieke opportunity scoort Claude de deal op basis van de methodologie van het team. Het kijkt naar kwalificatiegaten, ontbrekende stakeholders en risicofactoren voor de sluitdatum. Op verzoek stelt Claude vervolgens de business case en een gedateerd mutual close plan op, vult kwalificatievelden in en voegt ontbrekende stakeholders toe als contactrollen. Alles wordt pas opgeslagen in Salesforce nadat de verkoper akkoord heeft gegeven.

Post-meeting updates en forecastrapportage Na elk gesprek zet Claude de transcriptie of aantekeningen van de verkoper om in een follow-up-e-mail, een samenvatting voor het deal-channel in Slack en conceptupdates voor de opportunity zoals next steps, stage en sluitdatum. Voor sales leaders bouwt Claude op aanvraag een interactief pipeline-dashboard met coverage per stage, deals met risico op slip en drill-downs per account. Vanuit dat dashboard zijn wijzigingen direct door te voeren in Salesforce, en Claude stelt de forecastnarratief op in het format dat de leiding verwacht.

07 Voorbeeldprompts

Gebruik deze prompts als startpunt zodra de Salesforce-plugin actief is in jouw Claude-omgeving.

- Ochtendbrief — Geef me mijn dagelijkse brief met meetings, at-risk deals en onbeantwoorde threads.
- Ochtendbrief — Verschuif de sluitdatum van opportunity [naam] naar [datum] en maak een follow-up-taak aan.
- Callprep — Bereid mijn volgende meeting met [accountnaam] voor: open opportunities, recente Slack-discussies en openstaande vragen.
- Dealanalyse — Score opportunity [naam] op onze salesmethodologie en stel een mutual close plan op.
- Pipeline & forecast — Bouw een pipeline-dashboard voor mijn hele book of business en geef aan welke deals risico lopen op slip en waarom.

08 Waar moet je op letten?

De plugin werkt met bedrijfsgevoelige klantdata en CRM-records. Het is belangrijk om als organisatie duidelijke afspraken te maken over gebruik en goedkeuringsprocessen voordat je de plugin breed uitrolt.

- Goedkeuring vereist per wijziging: standaard vraagt Claude de verkoper om elke voorgestelde aanpassing in Salesforce eerst goed te keuren voordat die wordt weggeschreven — controleer of dit in jouw organisatie zo ingesteld blijft.
- Permissies bepalen wat Claude ziet: Claude leest en schrijft alleen wat de ingelogde verkoper ook zelf mag zien in Salesforce; controleer of de bestaande permissie-inrichting klopt voordat je de plugin activeert.
- Slack-connector geeft toegang tot deal-threads: de Slack-connector kan berichten lezen en schrijven in deal-channels en accountteam-threads — zorg dat medewerkers hiervan op de hoogte zijn.
- Geen modeltraining op bedrijfsdata bij Team en Enterprise: op Team- en Enterprise-plannen worden de Claude-modellen standaard niet getraind op jouw data, maar verifieer dit altijd in de actuele voorwaarden van Anthropic.

09 Conclusie

De Salesforce-plugin voor Claude lost een concreet probleem op dat veel salesteams kennen: kostbare tijd kwijt aan administratief werk dat eigenlijk geen directe klantwaarde toevoegt. Door Salesforce, Slack en e-mail samen te brengen in één interface met 37 gespecialiseerde vaardigheden, maakt de plugin het mogelijk dat verkopers zich richten op gesprekken in plaats van op het bijeenscrapen van informatie.

De plugin is beschikbaar in beta op alle betaalde Claude-plannen. Admins installeren de koppeling eenmalig via AgentExchange en bepalen daarna zelf welke groepen er toegang toe krijgen. Voor organisaties die al werken met Claude op Team- of Enterprise-niveau is dit een directe uitbreiding van bestaande workflows zonder extra drempel.

> ✓ Beschikbaar in beta op alle betaalde Claude-plannen
>
> ✓ Admins installeren via AgentExchange en de Claude-marketplace
>
> ✓ Salesforce blijft het systeem van record; Claude schrijft alleen na goedkeuring
>
> ✓ Setup-skill configureert automatisch een gepersonaliseerde werkomgeving bij eerste gebruik

---

Spendima

Spendima helpt bedrijven om AI praktisch en strategisch toe te passen binnen marketing, processen en dagelijkse workflows.
spendima.nl