

English version

Elephan.ai Launches Brazil's First AI-Powered Real-Time Sales Assistant at Web Summit Rio 2025

Helping B2B teams turn sales meetings into live moments of insight and performance.

Rio de Janeiro, April 27, 2025 — Elephan.ai, a leading Brazilian revenue intelligence startup, announces the official launch of its real-time AI assistant for sales conversations during Web Summit Rio 2025. Designed to support revenue teams during the exact moment of decision-making, this innovation places Elephan at the forefront of a new generation of B2B platforms built for speed, context and intelligence.

The feature allows sales reps to receive strategic suggestions **during** meetings - not after. By analyzing real-time signals such as tone, objection type, and deal stage, the assistant suggests how to better respond at objections, what to highlight next, and how to properly follow the internal company sales playbook.

"Past meetings are no longer missed opportunities — or just a pile of recordings that no one reviews," says Thais Sterenberg, CEO and co-founder of Elephan. "We're unlocking one of the most powerful learning moments inside revenue teams: conversations. Now, reps are supported by AI while they sell, with context, clarity and confidence."

This update is part of Elephan's broader product vision: transforming how revenue teams learn, scale and win with data they already generate every day.

What makes it different?

While many platforms analyze calls *after* they happen, Elephan brings this power *into* the meeting. It understands your sales process, your product positioning, and even the historical behavior of that specific lead, and turns it into live, actionable guidance.

Highlights of the real-time assistant:

- Live coaching to handle objections, reposition the pitch, or explore a need.
- Smart suggestions based on deal context, persona and previous interactions.
- A workspace to upload sales playbooks and product materials so the AI comes prepared for each conversation.
- Seamless post-call CRM updates, with zero manual input.

Although originally built with native Brazilian Portuguese, the product also delivers strong performance in English and Spanish, making it valuable for global teams.

Why now?

The announcement comes at a moment when revenue leaders are demanding more visibility and better coaching tools - but face scattered tools, overworked CRMs, and fragmented workflows. According to Elephan, most teams still rely on intuition over insight, with coaching happening too late to make a difference.

With this new feature, Elephan brings AI not as a post-meeting analyst, but as an *in-the-moment assistant* - a major evolution in how revenue intelligence can be applied in the field.

The Elephan.ai team is also open for interviews, press briefings and partnerships throughout the event.



Images, screen captures and demo previews can be solicited from the team.

About Elephan.ai

Elephan is a revenue intelligence platform that helps B2B teams turn conversations into insights - across sales, marketing and customer success.

Through automated data capture, meeting analysis and AI-powered coaching, Elephan helps companies sell smarter, align faster, and scale with clarity. With two startup awards won, such as Best Case at Growth Conference 2024, and Top 10 Startups to Watch at Aurora Tech Award, the company is backed by Antler, and already supports hundreds of growing teams in Brazil.

For interviews, press requests or access to product demo: caroline.brotto@elephan.ai

Portuguese version

Elephan.ai lança o primeiro assistente de vendas em tempo real com IA do Brasil no Web Summit Rio 2025

Ajudando times B2B a transformar reuniões de vendas em momentos ao vivo de inteligência e performance.

Rio de Janeiro, 27 de abril de 2025 — A Elephan.ai, principal startup brasileira de inteligência de receita, anuncia o lançamento oficial de seu assistente de IA em tempo real para conversas de vendas durante o Web Summit Rio 2025. Criado para apoiar times de receita no exato momento da tomada de decisão, essa inovação coloca a Elephan na vanguarda de uma nova geração de plataformas B2B desenvolvidas para velocidade, contexto e inteligência.

A funcionalidade permite que representantes de vendas recebam sugestões estratégicas durante as reuniões — e não depois. Ao analisar sinais em tempo real como tom de voz, tipo de objeção e estágio do negócio, o assistente sugere como responder melhor às objeções, o que destacar em seguida e como seguir corretamente o playbook comercial da empresa.

“Reuniões passadas deixaram de ser oportunidades perdidas — ou apenas um monte de gravações que ninguém revisa,” afirma Thais Sterenberg, CEO e cofundadora da Elephan. “Estamos desbloqueando um dos momentos de aprendizado mais poderosos dentro dos times de receita: as conversas. Agora, os vendedores são apoiados por IA enquanto vendem — com contexto, clareza e confiança.”

Essa atualização faz parte da visão mais ampla da Elephan: transformar a maneira como os times de receita aprendem, escalam e vencem com os dados que já geram todos os dias.

O que torna essa solução diferente?

Enquanto outras plataformas analisam as ligações depois que acontecem, a Elephan leva esse poder para dentro da reunião. Ela entende seu processo de vendas, o posicionamento do seu produto e até o comportamento histórico daquele lead específico — e transforma isso em orientação acionável em tempo real.

Destaques do assistente em tempo real:

- Treinamento ao vivo para lidar com objeções, reposicionar o pitch ou explorar uma necessidade.

- Sugestões inteligentes com base no contexto do negócio, perfil da pessoa e interações anteriores.
- Um espaço dedicado (workspace) para subir playbooks de vendas e materiais do produto, permitindo que a IA já chegue preparada para cada conversa.
- Atualizações automáticas no CRM após a reunião, sem necessidade de input manual.

Embora tenha sido desenvolvida originalmente em português brasileiro, a solução também apresenta excelente desempenho em inglês e espanhol, sendo útil para times globais.

Por que agora?

O anúncio vem num momento em que líderes de receita exigem mais visibilidade e melhores ferramentas de capacitação — mas enfrentam ferramentas dispersas, CRMs sobrecarregados e fluxos fragmentados. Segundo a Elephan, a maioria dos times ainda depende da intuição em vez de insights, com treinamentos ocorrendo tarde demais para fazer diferença.

Com esse novo recurso, a Elephan apresenta a IA não como uma analista pós-reunião, mas como uma assistente no momento da conversa — uma evolução significativa na aplicação da inteligência de receita em campo.

A equipe da Elephan.ai também está disponível para entrevistas, briefings com a imprensa e parcerias ao longo do evento.

 Imagens, capturas de tela e prévias da demo podem ser solicitadas à equipe.

Sobre a Elephan.ai

A Elephan é uma plataforma de inteligência de receita que ajuda times B2B a transformar conversas em insights — nas áreas de vendas, marketing e sucesso do cliente.

Por meio de captação automática de dados, análise de reuniões e coaching com IA, a Elephan ajuda empresas a vender com mais inteligência, alinhar mais rápido e escalar com clareza. Com dois prêmios ganhos, como Melhor Case de Crescimento na Growth Conference 2024, e Top 10 Startups to Watch no Aurora Tech Award, a empresa é investida pela Antler e já apoia centenas de times em crescimento no Brasil.

Para entrevistas, solicitações de imprensa ou acesso à demonstração do produto:

 caroline.brotto@elephan.ai