



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-btoB-tarbes-f-h>

Ingénieur Commercial BtoB – Tarbes F/H

Description

Purodor-Marosam est une société française engagée depuis plus de 15 ans en RSE (responsabilité sociétale). Cette démarche volontaire a pour objectif de construire une croissance durable favorisant un impact positif sur la société et la planète. Elle met également au cœur de sa stratégie le parcours de nos collaborateurs vers l'épanouissement professionnel.

Purodor-Marosam commercialise des produits de maintenance, d'hygiène et d'entretien directement auprès des utilisateurs professionnels tels que les collectivités, le tourisme, l'agroalimentaire, les artisans, l'industrie, le bâtiment ... Notre gamme écologique et sécuritaire Atout Vert, qui est en progression constante, compte plus d'une centaine de références et représente 35% de notre chiffre d'affaires.

Nous sommes reconnus pour la qualité de notre offre :

- Notre proximité nous permet d'accompagner efficacement nos clients à travers le conseil, la formation des utilisateurs, la mise à disposition de matériels facilitant l'emploi des produits et le suivi régulier.
- Nos produits sont à la fois efficaces et issus d'innovations technologiques : ils répondent aux problématiques que rencontrent au quotidien nos clients et aux enjeux liés à leur activité.

Nous sommes présents sur toute la France avec plus de 70 commerciaux. Pour continuer notre développement, nous renforçons sans cesse nos équipes. Engagés pour l'emploi des jeunes, nous apportons une attention particulière à leurs candidatures.

Nous recrutons en CDI un Ingénieur commercial BtoB H/F pour le secteur de Tarbes.

Tes missions en tant que commercial terrain :

Organisme employeur

PurOdor-Marosam

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
PRODUITS CHIMIQUES

Lieu du poste

65440, TARBES, TARBES, France

Salaire de base

40000 € - Salaire de base
60000 €

Date de publication

4 mars 2026 à 14:04

Valide jusqu'au

03.04.2026

- Développer ton portefeuille clients ; tu prospectes dans un secteur proche de chez toi et selon tes appétences.
- Conseiller et accompagner tes clients ; tu leur proposes nos solutions pour la maintenance de leurs équipements, des bâtiments, pour la désinfection des locaux, la sécurité des utilisateurs, le respect de l'environnement....
- Démontrer l'efficacité des dernières nouveautés à tes clients afin de leur en mettre plein la vue.
- Former et sensibiliser les utilisateurs ; tu aides tes clients à bien utiliser les produits.
- Bien-sûr, faire remonter tes idées et nous aider à étoffer nos gammes.

Qualifications

Ton profil :

- Tu es issu d'un cursus commercial (BAC+ 3/+5) management ou entrepreneurial avec des compétences de vente et de négociation,
- Tu es ambitieux, déterminé, avec l'envie d'aller toujours plus loin,
- Tu es altruiste, enthousiaste, avec un bon relationnel.
- Tu es débutant ou expérimenté

Alors n'hésite pas, envoie-nous ton CV !