COMMUNIQUÉ DE PRESSE – 11/06/2026

NTN renforce son organisation commerciale en Afrique, au Moyen-Orient et en Turquie : Nazim Messamah nommé Directeur Régional des ventes

Fort de 18 ans d'expérience dans la distribution automobile à l'international, Nazim Messamah a rejoint NTN Europe le 19 janvier 2026 en tant que Directeur Régional des Ventes pour l'Afrique, le Moyen-Orient, la Turquie et les DROM-COM. Un poste créé pour structurer et accélérer le développement du groupe sur ces marchés à fort potentiel.

Depuis le 19 janvier 2026, Nazim Messamah occupe le poste de Directeur Régional des Ventes (Regional Sales Director) pour la zone Afrique, Moyen-Orient, Turquie et DROM-COM au sein de NTN Europe. Rattaché à Pascal Langer, Directeur Commercial EMEA, il pilote et accompagne une équipe de cinq collaborateurs directs : quatre Sales Managers couvrant respectivement le Maghreb et l'Afrique francophone, l'Afrique subsaharienne et australe (basé en Afrique du Sud), le Moyen-Orient (basé à Dubaï) et la Turquie, ainsi qu'un responsable pricing et marketing basé à Annecy. En tout, une équipe d'une dizaine de collaborateurs sont dédiés exclusivement à cette région. Il s'agit d'une création de poste, témoignant de la volonté de NTN Europe de structurer son développement commercial sur des marchés identifiés comme prioritaires pour la croissance du groupe.

Un parcours 100% aftermarket, 100% export

Le profil de Nazim Messamah s'est construit sur plus de dix-huit années d'expérience exclusive dans la distribution de pièces automobiles à l'export, à travers plusieurs postes successifs couvrant progressivement les grandes zones de croissance des marchés émergents. Nazim Messamah a débuté sa carrière en 2008 chez Mecafilter, où il a développé pendant sept ans le bassin méditerranéen (Europe du Sud, Afrique du Nord, Balkans) et réalisé ses premières ventes d'amortisseurs. Il a ensuite rejoint Motul comme Responsable export pour les Antilles, l'Europe de l'Ouest, l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient, avant d'intégrer Corteco en 2016 pour cinq ans et demi, où il a piloté l'ensemble de la zone Afrique avec un portefeuille de 80 clients et ouvert de nouveaux comptes en Tanzanie, au Kenya, en Éthiopie et au Mali. De 2021 à 2026, chez Sogefi Group puis Purflux Group, il a étendu son périmètre à l'ensemble des marchés Overseas Afrique, DROM-COM, Moyen-Orient, Amériques, Asie et Océanie, développant notamment la gamme poids lourds à l'international.

Des ambitions claires pour des marchés en pleine croissance

La mission de Nazim s'articule autour de trois axes prioritaires : accompagner et renforcer les Sales Managers sur le terrain ; identifier les partenaires distributeurs les plus pertinents marché par marché ; et développer la présence de NTN Europe sur l'ensemble des familles de produits, allant bien au-delà du roulement. Le groupe entend en effet capitaliser sur sa gamme élargie d'amortisseurs et butées SNR, arbres de transmission et CVJ, kits de distribution et d'accessoires, capteurs ou encore pièces poids lourds pour adresser de nouveaux profils de distributeurs. La collaboration avec les grands groupements internationaux (ITG) constitue également un levier clé de ce développement, avec un plan de croissance structuré et ambitieux sur 4 à 5 ans.

« Mon parcours a été construit exclusivement dans l'aftermarket export. Je connais ces marchés, je connais les acteurs, et je sais où sont les opportunités. Ce que j'apporte chez NTN, c'est un réseau et une expérience que je mets immédiatement au service de mon équipe et de nos clients. Notre ambition est claire : structurer, développer, fidéliser et aller chercher les parts de marché qui nous attendent » **Nazim Messamah,** Directeur Régional des Ventes Afrique, Moyen-Orient, Turquie & DROM-COM, NTN Europe

« Nazim apporte exactement le profil dont nous avions besoin pour structurer et accélérer notre développement sur ces zones. Son expertise de l'aftermarket export, sa connaissance des marchés africains et moyen-orientaux, et son réseau établi auprès des distributeurs sont des atouts immédiats pour notre équipe. Nous avons de vraies ambitions sur ces régions, et je suis convaincu que Nazim saura les concrétiser avec son équipe » **Pascal Langer**, Directeur Commercial, NTN Europe.

Pour plus d'information sur les gammes, visitez le site web de NTN Europe.

À propos de NTN Europe

NTN Europe conçoit, développe et fabrique des roulements et solutions de haute précision au service du mouvement, sur tous les marchés de l'industrie, de l'automobile et de l'aéronautique. Fort de son appartenance au groupe japonais NTN Corporation, la filiale NTN Europe dispose d'un centre de R&D et de 14 sites de production en Europe. Elle emploie plus de 5 000 salariés et réalise un chiffre d'affaires annuel de 1,2 milliards d'euros en 2024. NTN Europe applique la philosophie du Groupe « Make the world Nameraka » : contribuer à une société plus fluide, plus mobile et plus harmonieuse. Elle reflète le savoir-faire, le leadership et la vision pour l'avenir du Groupe NTN.
www.ntn-snr.com

Contacts presse - Midnight Purple :

Emilie Deslandes – +596 696 84 09 92–
edeslandes@midnightpurple.fr

Contacts presse - NTN Europe :

Carol Donat – +33 6 77 02 87 04 –
carol.donat@ntn-snr.fr