COMUNICADO DE PRENSA – 11/06/2026

NTN refuerza su estructura comercial en África, Oriente Medio y Turquía: Nazim Messamah es nombrado director regional de ventas

Con 18 años de experiencia en la distribución automóvil a nivel internacional, Nazim Messamah se incorporó a NTN Europe el 19 de enero de 2026 como director regional de ventas para África, Oriente Medio, Turquía y los DROM-COM. Se trata deun puesto creado para estructurar y acelerar el desarrollo del Grupo en estos mercados de gran potencial.

Desde el 19 de enero de 2026, Nazim Messamah ocupa el cargo de director regional de ventas (*Regional Sales Director*) para la zona de África, Oriente Medio, Turquía y los departamentos y colectividades de ultramar (DROM-COM) en NTN Europe. Bajo la supervisión de Pascal Langer, director comercial para EMEA, dirige y coordina un equipo de cinco colaboradores directos: cuatro directores de ventas que cubren, respectivamente, el Magreb y el África francófona, el África subsahariana y austral (con sede en Sudáfrica), Oriente Medio (con sede en Dubái) y Turquía, así como un responsable de precios y marketing con sede en Annecy. En total, un equipo de una decena de colaboradores se dedica exclusivamente a esta región. Se trata de un puesto de nueva creación, lo que demuestra la voluntad de NTN Europe de estructurar su desarrollo comercial en mercados identificados como prioritarios para el crecimiento del grupo.

Una trayectoria 100% aftermarket y 100% orientada a la exportación

La trayectoria profesional de Nazim Messamah se ha forjado a lo largo de más de dieciocho años de experiencia exclusiva en automotive aftermarket para la exportación, a través de diversos puestos sucesivos que le han permitido abarcar progresivamente las principales zonas de crecimiento de los mercados emergentes. Nazim Messamah comenzó su carrera en 2008 en Mecafilter, donde durante siete años desarrolló el mercado mediterráneo (Europa del Sur, Norte de África, Balcanes) y realizó sus primeras ventas de amortiguadores. Posteriormente se incorporó a Motul como responsable de exportación para el Caribe, Europa Occidental, el norte de África y Oriente Medio, antes de incorporarse a Corteco en 2016 durante cinco años y medio, donde dirigió toda la zona de África con una cartera de 80 clientes y abrió nuevas cuentas en Tanzania, Kenia, Etiopía y Mali. De 2021 a 2026, en Sogefi Group y posteriormente en Purflux Group, amplió su ámbito de actuación a todos los mercados de África, DROM-COM, Oriente Medio, América, Asia y Oceanía, desarrollando en particular la gama de vehículos pesados a nivel internacional.

Objetivos claros para unos mercados en pleno crecimiento

La misión de Nazim se articula en torno a tres ejes prioritarios: apoyar y reforzar a los directores de ventas sobre el terreno; identificar a los socios-distribuidores más adecuados en cada mercado; y desarrollar la presencia de NTN Europe en todas las familias de productos, yendo mucho más allá de los rodamientos. De hecho, el grupo pretende aprovechar su amplia gama de amortiguadores y topes SNR, ejes de transmisión y juntas homocinéticas, kits de distribución y accesorios, sensores o incluso piezas para vehículos pesados para dirigirse a nuevos perfiles de distribuidores. La colaboración con los grandes grupos internacionales (ITG) constituye también una palanca clave de este desarrollo, con un plan de crecimiento estructurado y ambicioso a 4 o 5 años.

”Mi trayectoria profesional se ha desarrollado exclusivamente en el sector de recambios para la exportación. Conozco estos mercados, conozco a los actores y sé dónde están las oportunidades. Lo que aporto a NTN es una red de contactos y una experiencia que pongo al servicio de mi equipo y de nuestros clientes. Nuestra ambición es clara: estructurar, desarrollar, fidelizar y conquistar las cuotas de mercado que nos esperan” **Nazim Messamah,** Director Regional de Ventas para África, Oriente Medio, Turquía y DROM-

COM, NTN Europe.

"Nazim tiene exactamente el perfil que necesitábamos para estructurar y acelerar nuestro desarrollo en estas zonas. Su experiencia en el mercado de recambios para la exportación, su conocimiento de los mercados africanos y de Oriente Medio, y su red de contactos con los distribuidores son ventajas inmediatas para nuestro equipo. Tenemos grandes perspectivas en estas regiones, y estoy convencido de que Nazim sabrá hacerlas realidad junto con su equipo" **Pascal Langer**, director comercial de NTN Europe.

Para obtener más información sobre esta gama de productos, visite el sitio web de NTN Europe.

Acerca de NTN Europe

NTN Europe diseña, desarrolla y fabrica rodamientos y soluciones de alta precisión para el movimiento, en todos los mercados de la industria, la automoción y la aeronáutica. Gracias a su pertenencia al grupo japonés NTN Corporation, la filial NTN Europe cuenta con un centro de I+D y 14 plantas de producción en Europa. Cuenta con más de 5000 empleados y alcanzará una facturación anual de 1200 millones de euros en 2024. NTN Europe aplica la filosofía del Grupo «Make the world Nameraka»: contribuir a una sociedad más fluida, más móvil y más armoniosa. Refleja el saber hacer, el liderazgo y la visión de futuro del Grupo NTN.
www.ntn-snr.com

Contactos de prensa - Midnight Purple :

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

Contactos de prensa - NTN Europe :

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