PRESSEMITTEILUNG – 11.06.2026

NTN verstärkt seine Vertriebsorganisation in Afrika, dem Nahen Osten und der Türkei: Nazim Messamah zum Regional Sales Director ernannt

Mit 18 Jahren Erfahrung im internationalen Automobilvertrieb trat Nazim Messamah am 19. Januar 2026 als Regional Sales Director für Afrika, den Nahen Osten, die Türkei sowie die französischen Überseegebiete bei NTN Europe ein. Die Position wurde geschaffen, um das Wachstum der Gruppe in diesen Märkten mit hohem Potenzial zu organisieren und voranzutreiben.

Seit dem 19. Januar 2026 bekleidet Nazim Messamah bei NTN Europe die Position des Regional Sales Director für Afrika, den Nahen Osten, die Türkei sowie die französischen Überseegebiete (DROM-COM). Er berichtet an Pascal Langer, EMEA-Vertriebsleiter, und leitet und unterstützt ein Team von fünf direkten Mitarbeitern: vier Vertriebsleiter, die jeweils für den Maghreb und das französischsprachige Afrika, Subsahara- und Südafrika (mit Sitz in Südafrika), den Nahen Osten (mit Sitz in Dubai) und die Türkei zuständig sind, sowie einen Preis- und Marketingmanager mit Sitz in Annecy. Insgesamt widmet sich ein Team von rund zehn Mitarbeitern ausschließlich dieser Region. Es handelt sich um eine neu geschaffene Position, die das Engagement von NTN Europe widerspiegelt, seine geschäftliche Entwicklung in Märkten zu strukturieren, die als vorrangig für das Wachstum der Gruppe identifiziert wurden.

Eine Karriere, die sich ausschließlich auf den Aftermarket-Sektor konzentriert und ganz auf den Export ausgerichtet ist

Nazim Messamah hat seine Karriere auf über achtzehn Jahren einschlägiger Erfahrung im Exportvertrieb von Automobilteilen aufgebaut und dabei eine Reihe aufeinanderfolgender Positionen bekleidet, die nach und nach die wichtigsten Wachstumsbereiche der Schwellenmärkte abdeckten. Nazim Messamah begann seine Karriere 2008 bei Mecafilter, wo er sieben Jahre lang den Mittelmeerraum (Südeuropa, Nordafrika, Balkan) erschloss und seine ersten Verkäufe von Stoßdämpfern tätigte. Anschließend wechselte er zu Motul als Exportmanager für die Karibik, Westeuropa, Nordafrika und den Nahen Osten, bevor er 2016 für fünfeinhalb Jahre zu Corteco kam, wo er die gesamte afrikanische Region mit einem Portfolio von 80 Kunden betreute und neue Kunden in Tansania, Kenia, Äthiopien und Mali gewann. Von 2021 bis 2026 erweiterte er bei der Sogefi-Gruppe und anschließend bei der Purflux-Gruppe seinen Zuständigkeitsbereich auf alle Überseemärkte in Afrika, den französischen Übersee-Departements und -Gebieten (DROM-COM), dem Nahen Osten, Amerika, Asien und Ozeanien und baute insbesondere das Schwerlastsortiment international aus.

Klare Ziele für schnell wachsende Märkte

Nazims Aufgabe konzentriert sich auf drei Hauptschwerpunkte: die Unterstützung und Stärkung der Vertriebsleiter im Außendienst; die Ermittlung der am besten geeigneten Vertriebspartner für jeden einzelnen Markt sowie den Ausbau der Präsenz von NTN Europe in allen Produktbereichen, die weit über Wälzlager hinausgehen. Die Gruppe beabsichtigt, ihr erweitertes Angebot an SNR-Stoßdämpfern und Federbeinlagern, Antriebswellen und Gleichlaufgelenken, Zahnriemensätzen und Keilrippenriemen, Sensoren sowie Truck-Teilen zu nutzen, um neue Arten von Händlern anzusprechen. Die Zusammenarbeit mit großen internationalen Konzernen (ITG) ist ebenfalls ein wichtiger Motor dieser Entwicklung, begleitet von einem strukturierten und ehrgeizigen Vier- bis Fünfjahres-Wachstumsplan.

„Meine gesamte berufliche Laufbahn habe ich im Export-Ersatzteilmarkt verbracht. Ich kenne diese Märkte, ich kenne die wichtigsten Akteure und ich weiß, wo die Chancen liegen. Was ich bei NTN einbringe, ist ein Netzwerk und Erfahrung, die ich zum Nutzen meines

Teams und unserer Kunden sofort einsetzen kann. Unser Ziel ist klar: Wir wollen den Markt organisieren, weiterentwickeln, Kundenbindung aufbauen und den Marktanteil gewinnen, der auf uns wartet.“ **Nazim Messamah,** Regional Sales Director für Afrika, den Nahen Osten, die Türkei und DROM-COM, NTN Europe.

„Nazim verfügt genau über das Profil, das wir benötigen, um unser Wachstum in diesen Regionen zu organisieren und voranzutreiben. Seine Fachkenntnisse im Export-Ersatzteilmarkt, seine Kenntnisse der Märkte in Afrika und im Nahen Osten sowie sein etabliertes Vertriebsnetz sind für unser Team von unschätzbarem Wert. Wir haben große Ambitionen in diesen Regionen, und ich bin zuversichtlich, dass Nazim diese gemeinsam mit seinem Team verwirklichen kann.“ **Pascal Langer**, Vertriebsleiter, NTN Europe.

Weitere Informationen zu diesem Produktsortiment finden Sie auf der Website von NTN Europe.

Über NTN Europe

NTN Europe entwirft, entwickelt und fertigt hochpräzise Lager und Antriebslösungen für die Industrie, die Automobilbranche und die Luftfahrt. Als Teil der japanischen NTN Corporation Group unterhält NTN Europe ein Forschungs- und Entwicklungszentrum sowie 14 Produktionsstätten in ganz Europa. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 5.000 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2024 einen Jahresumsatz von 1,2 Milliarden Euro. NTN Europe macht sich die Unternehmensphilosophie der Gruppe zu eigen: „Make the world Nameraka“ – einen Beitrag zu einer reibungsloseren, mobileren und harmonischeren Gesellschaft leisten. Dies spiegelt das Fachwissen, die Führungsrolle und die Zukunftsvision der NTN-Gruppe wider.
www.ntn-snr.com

Pressekontakte - Midnight Purple :

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

Pressekontakte - NTN Europe :

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