COMUNICATO STAMPA – 11/06/2026

NTN rafforza la propria organizzazione commerciale in Africa, Medio Oriente e Turchia: Nazim Messamah è stato nominato Direttore commerciale regionale

Con 18 anni di esperienza nella distribuzione automobilistica internazionale, Nazim Messamah è entrato a far parte di NTN Europe il 19 gennaio 2026 in qualità di Direttore regionale delle vendite per l'Africa, il Medio Oriente, la Turchia e i dipartimenti e territori d'oltremare francesi. Una posizione creata per accelerare la crescita del gruppo in questi mercati ad alto potenziale.

Dal 19 gennaio 2026, Nazim Messamah ricopre la carica di Direttore regionale delle vendite per l'Africa, il Medio Oriente, la Turchia e i dipartimenti e territori d'oltremare francesi (DROM-COM) presso NTN Europe. Riportando a Pascal Langer, Direttore Vendite EMEA, guida e supporta un team di cinque collaboratori: quattro responsabili commerciali che coprono rispettivamente il Maghreb e l'Africa francofona, l'Africa subsahariana e meridionale (con sede in Sudafrica), il Medio Oriente (con sede a Dubai) e la Turchia, oltre a un responsabile prezzi e marketing con sede ad Annecy. In totale, un team di circa dieci persone è dedicato esclusivamente a questa regione. La creazione di questa nuova posizione testimonia la volontà di NTN Europe di strutturare il proprio sviluppo commerciale su mercati identificati come prioritari per la crescita del gruppo.

Una carriera interamente dedicata al settore dei ricambi, interamente incentrata sulle esportazioni

Nazim Messamah ha costruito la propria carriera su oltre diciotto anni di esperienza esclusiva nella distribuzione all'esportazione di ricambi per il settore automobilistico, ricoprendo una serie di ruoli che gli hanno permesso di occuparsi progressivamente delle principali aree di crescita dei mercati emergenti. Nazim Messamah ha iniziato la sua carriera nel 2008 presso Mecafilter, dove ha trascorso sette anni sviluppando il mercato della regione mediterranea (Europa meridionale, Nord Africa, Balcani) e realizzando le sue prime vendite di ammortizzatori. Successivamente è entrato a far parte di Motul in qualità di Export Manager per i Caraibi, l'Europa occidentale, il Nord Africa e il Medio Oriente, prima di passare a Corteco nel 2016 per cinque anni e mezzo, dove ha gestito l'intera regione africana con un portafoglio di 80 clienti e ha aperto nuovi conti in Tanzania, Kenya, Etiopia e Mali. Dal 2021 al 2026, presso il Gruppo Sogefi e successivamente il Gruppo Purflux, ha ampliato il proprio ambito di competenze fino a coprire tutti i mercati d'oltremare in Africa, i dipartimenti e territori d'oltremare francesi (DROM-COM), il Medio Oriente, le Americhe, l'Asia e l'Oceania, sviluppando in particolare la gamma per veicoli industriali a livello internazionale.

Obiettivi chiari per mercati in forte crescita

La missione di Nazim si concentra su tre priorità fondamentali: supportare e potenziare i sales manager sul campo; individuare i distributori partner più adatti mercato per mercato; ed espandere la presenza di NTN Europe in tutte le gamme di prodotti, andando ben oltre i cuscinetti. Il gruppo intende infatti capitalizzare sulle proprie gamme di: ammortizzatori e reggispinta sospensione SNR, alberi di trasmissione e giunti omocinetici, kit di distribuzione motore ed ausiliaria, sensori e componenti per veicoli industriali così da rivolgersi a nuovi profili di distributori. La collaborazione con i principali gruppi internazionali (ITG) rappresenta anche una leva chiave per questo sviluppo, con un piano di crescita strutturato e ambizioso dai quattro-cinque anni.

"La mia carriera si è costruita interamente nel settore dell'aftermarket per l'esportazione. Conosco questi mercati, conosco gli attori chiave e so dove si trovano le opportunità. Quello che porto in NTN è una rete di contatti e un'esperienza che posso mettere immediatamente al servizio del mio team e dei nostri clienti. La nostra ambizione è chiara: organizzare, sviluppare, fidelizzare e conquistare la quota di mercato

che ci attende" **Nazim Messamah,** Direttore Vendite Regionale per Africa, Medio Oriente, Turchia e DROM-COM, NTN Europe.

"Nazim ha esattamente il profilo di cui avevamo bisogno per strutturare e accelerare la nostra crescita in queste regioni. La sua esperienza nel settore dei ricambi per l'esportazione, la sua conoscenza dei mercati africani e mediorientali e la sua consolidata rete di distributori rappresentano un valore aggiunto immediato per il nostro team. Abbiamo grandi ambizioni in queste regioni e sono certo che Nazim sarà in grado di realizzarle insieme al suo team" **Pascal Langer**, Direttore Vendite, NTN Europe.

Per maggiori informazioni sulle gamme aftermarket, consultare il sito internet NTN Europe.

A proposito di NTN Europe

NTN Europe progetta, sviluppa e produce cuscinetti e soluzioni di alta precisione per la movimentazione in tutti i mercati industriali, automobilistici e aerospaziali. Come parte del gruppo giapponese NTN Corporation, NTN Europe dispone di un centro di ricerca e sviluppo e di 14 siti produttivi in Europa. Impiega oltre 5.000 persone e ha realizzato un fatturato annuo di 1,2 miliardi di euro nel 2024. NTN Europe applica la filosofia del Gruppo "Make the world Nameraka": contribuire ad una società più fluida, mobile e armoniosa, filosofia che riflette l'esperienza, la leadership e la visione per il futuro del Gruppo NTN.

.

www.ntn-snr.com

Contatti per la stampa- Midnight Purple :

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

Contatti per la stampa - NTN Europe :

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