



COMMUNIQUÉ DE PRESSE – 09/12/2021

NTN Europe, nominations stratégiques côté aftermarket

NTN Europe renforce et structure son équipe commerciale avec deux nominations à des postes stratégiques au sein de la Business Unit Automobile Aftermarket. Leonardo ARAUJO est arrivé en septembre en tant que Directeur des ventes et Flavien PHILIPPON assure le poste de Responsable grands comptes depuis juin. Ils ont pour objectif d'accompagner les ambitions de l'équipementier leader mondial sur les marchés européens.

Leonardo Araujo

Directeur des ventes pour la région EMEA, BU Rechange Automobile



Arrivé en 2004 au sein de SNR, Leonardo ARAUJO a assisté, au cours de ses 17 années de carrière, aux différentes phases de transition et changement qui ont permis au Groupe de s'affirmer aujourd'hui comme NTN en Europe. D'abord Responsable commercial et marketing pour la première monte au Brésil (zone rattachée à la plaque Europe) Leonardo ARAUJO a vu l'activité se construire et se développer sous l'impulsion du rachat par NTN. En 2015, la filiale brésilienne comptait 2 unités industrielles, 400

salariés contre 60 seulement 11 ans plus tôt et un chiffre d'affaires multiplié par 10. Face à cette réussite, son périmètre d'action évolue pour intégrer l'activité rechange. Son objectif est alors de diversifier et rééquilibrer le portefeuille client en structurant l'activité marketing pour déployer le business. Une mission accomplie avec succès 7 ans plus tard alors que l'occasion de rejoindre le siège européen basé à Annecy comme Directeur des ventes pour la région EMEA s'offre à lui.

En poste depuis septembre 2021, il succède à Jonathan DELALU et reporte directement à Christophe IDELON. Il intègre la Business Unit Automotive Aftermarket à un moment de forte croissance en Europe. Dans ce contexte, il contribuera au développement du Groupe en générant de nouvelles opportunités de business, notamment en collaborant avec les ITGs. Ce qui permettra également de positionner NTN Europe comme un acteur majeur de la rechange indépendante sur le périmètre EMEA.

« Lors de mon parcours sur le marché sudaméricain et

notamment au Brésil, j'ai eu l'opportunité de participer à de beaux succès en aftermarket. Sous l'impulsion de la légitimité de NTN en première monte, nous avons consolidé la croissance et la notoriété du Groupe en rechange indépendante, qui est aujourd'hui l'un des piliers du plan stratégique, » confie Leonardo ARAUJO. « En tant que Directeur des ventes, je vais donc pouvoir capitaliser sur cette expertise et la mettre au service de la zone EMEA afin de donner une ouverture mondiale à un marché devenu global. »

Flavien Philippon

Responsable grands comptes France, BU Rechange Automobile

À 32 ans, Flavien PHILIPPON est arrivé sur le marché automobile en tant que Chargé de marketing Europe en première monte pour les segments direction assistée et roulements chez JTEKT. Deux ans plus tard il rejoignait AKWEL, équipementier spécialiste du management des fluides et des mécanismes comme Trade marketer pour la marque SEIM, la division aftermarket du groupe. Il était alors en charge de la supervision du développement de nouvelles familles de produits et de l'animation des centrales d'achat avant d'être nommé Responsable grands comptes France et export (Europe, nord Afrique, Amérique latine) en 2015.

En juin 2021, il intègre NTN au sein de l'équipe commerciale en tant que Responsable grands comptes pour la France. Cette création de poste intervient dans le cadre de la structuration de la division qui s'est étoffée cette dernière année malgré la crise sanitaire. Elle reflète la dynamique actuelle du Groupe qui se concentre sur le secteur aftermarket avec de nombreux enjeux et défis à venir. À ce poste, Flavien PHILIPPON a pour objectif de mettre son savoir-faire et ses compétences au service





de Laurent DUMONT, Directeur commercial Aftermarket France et Belgique à qui il reporte afin de soutenir la structuration du marché. Pour cela il veille à rester au plus proche des clients grands comptes et des distributeurs notamment ceux du secteur Île-de-France.

« *Mon premier challenge est de m'intégrer à l'équipe et prendre mes marques pour contribuer activement au succès de NTN en France dans les années à venir. Pour cela, les actualités ne manquent pas avec le développement des gammes Distribution, Accessoires, Suspensions, Châssis et Transmissions (plus de 200 nouvelles références en 2021) et le lancement de l'outillage co-brandé avec CLAS. Autre nouveauté, le partenariat avec Elring et CLAS dans le cadre du Club Technique Auto ou encore le dévoilement de la nouvelle identité et philosophie du Groupe : « **Faisons du monde un monde Nameraka** » », explique Flavien PHILIPPON. « *Loin de simplement la transmettre aux clients grands comptes, nous incarnons quotidiennement cette philosophie sur le terrain. Elle guide nos actions car au-delà de la dimension technologique il y a aussi un aspect relationnel avec la volonté de construire des relations fluides et durables avec nos partenaires.* »*