

PASCAL LANGER BENOEMD TOT MANAGER INTERNATIONAL TRADING GROUPS BIJ NTN-SNR

In het licht van de nieuwe situatie op de Automotive Aftermarket en de steeds belangrijker rol die internationale handelsgroepen spelen, heeft NTN-SNR, de wereldwijd toonaangevende onderdelenfabrikant, met ingang van 1 september Pascal Langer aangesteld als International Trading Groups (ITG) Manager.

18 JAAR ERVARING MET DE AUTOMOTIVE AFTERMARKET

De Frans-Duitse Pascal Langer begint zijn loopbaan op de aftermarket in 2002 bij Valeo. Hij klimt snel hogerop, van productchef tot marketingmanager Frankrijk en Export bij Delphi Aftermarket en vervolgens operationeel directeur bij TMD Friction Services in Frankrijk. In 2011 verlaat hij Frankrijk voor Duitsland, nog steeds voor TMD Friction Services, waar hij gedurende 5 jaar de functies Business Development Manager en vervolgens Marketing Director vervult.

EEN GROTE KENNIS VAN DE HANDELSECTOR

Naast de steeds grotere verantwoordelijkheid die Pascal Langer bij de onderdelenfabrikanten krijgt, wil hij zich in internationaal verband gaan richten op de handel en dienstverlening. Hij grijpt de twee kansen die zich tussen 2016 en 2018 voordoen dan ook aan, respectievelijk hoofd marketing en sourcing bij TEMOT International Autoparts en internationaal hoofd verkoop bij InfoPro Digital.

EEN GLOBALE VISIE VOOR EEN INTERNATIONALE FUNCTIE

De wens om te behoren tot een wereldspeler die bekendstaat om de kwaliteit van zijn onderdelen en zijn talrijke innovaties, bracht Pascal Langer er op 1 september jongstleden toe om in dienst te treden bij de afdeling Automotive Aftermarket van NTN-SNR in Duitsland. In zijn nieuwe functie als ITG Manager komen zijn ervaring bij verschillende onderdelenfabrikanten en zijn netwerk in de handelsector goed van pas. In nauw overleg met de verkopers van de verschillende activiteitsgebieden van NTN-SNR gaat hij de activiteiten met betrekking tot internationale handelsgroepen uitbouwen om toekomstige uitdagingen het hoofd te kunnen bieden.



“Met de instelling van zo'n internationale functie laat NTN-SNR zien een belangrijke rol op de aftermarket van de toekomst te willen vervullen. De technologische ontwikkelingen zijn inderdaad direct van invloed op de verdeelketen”, legt Pascal Langer uit. “Reparatie en handel worden complexer en komen steeds meer in handen van internationale organisaties en hun leden. Daarom willen we ons strategisch partnerschap met die organisaties versterken om onze inzet in deze veranderende markt te benadrukken. Ik ben er trots op NTN-SNR op die missie te mogen begeleiden.”

PERSCONTACTEN

• PERSBUREAU MIDNIGHT PURPLE

Emilie Deslandes
edeslandes@midnightpurple.fr
+33 6 71 24 17 01

Camille Huze
chuze@midnightpurple.fr
+33 1 53 20 49 03

• NTN-SNR ROULEMENTS

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

Automotive Aftermarket Benelux
Anja Kaupschäfer
anja.kaupschaefer@ntn-snr.de
+49 211 2508 224