FAST
MOVING
CAREERS

FMCG

Headhunter Huub Terpstra schrijft regelmatig voor zijn social media volgers op LinkedIn vanuit zijn rubriek *Fast Moving Careers*.
Hij interviewt managers uit zijn FMCG-netwerk met vragen over zijn of haar carrière.
Dit keer **Niels Benschop – Chief Commercial Officer E&A Scheer**

"Neem niets voor lief"

Wat was je eerste échte baan in FMCG, wat waren je eerste stappen daarin?
In 2000, nu 25 jaar geleden, startte ik mijn carriere bij Procter & Gamble in het customer business development team Superunie. Ik denk wel één van de beste sales opleidingen binnen FMCG. Zes weken de winkels in en zes weken training op hoofdkantoor onder begeleiding van mijn mentor Bas van Tongeren, om vervolgens direct aan de slag te gaan met een klantenpakket en het volledige P&G-assortiment. Waanzinnig leerzaam!
Daarna 2 jaar marketing gedaan bij SC Johnson, maar verkoop bleef toch trekken en ik kon aan de slag in de sales bij Lactalis. Hier kwam alles samen; een mooi versproduct in combinatie met mijn analytische skills (geleerd bij P&G), ze noemde me ook wel eens "Niels Nielsen!"

Bij welk bedrijf werk je nu? En wat is er zo leuk/bijzonder aan?
E&A Scheer is tot nu toe echt het mooiste bedrijf waar ik heb mogen werken. Het bedrijf is gespecialiseerd in het ontwikkelen en verkopen van "bespoke" Rum blends in bulk en vaatjes oude en bijzondere Rum. Toen ik voor het eerst de functie Chief Commercial Officer voorbij zag komen dacht ik al meteen, dat kan wel eens een mooie stap zijn.

Een eeuwenoud bedrijf (1712), wereldwijd actief, kantoor in Amsterdam en in een mooie productcategorie. Toen ik een van mijn relaties (Bert Baron) belde, die gelinked was met het bedrijf was het 1e wat hij zei; "Dit is dé functie voor jou!". Bert had helemaal gelijk. Het allermooiste was nog dat mijn collega Carsten Vlierboom (Chief Rum Officer), die ik toentertijd sprak, op mijn opmerking; "Ik denk dat ik geknipt ben voor deze baan, maar ik weet niets van Rum", direct reageerde; "maar dat zoeken wij ook juist". "Het inleven in de klant, uitstekend luisteren én commercieel creatief denken is vele malen belangrijker dan de kennis van Rum; dat laatste leer je vanzelf". Voor ons is het veel belangrijker dat de klant hier weggaat met de beste Rum voor haar of hem en met een onvergetelijke klantervaring. Dit creëert niet alleen een klant voor het leven maar ook vaak een ambassadeur voor ons bedrijf.

Wat wilde je als kind graag worden?

Dit klinkt vast vreemd, maar ik wilde archeoloog worden. Als kind struinde ik akkers af op zoek naar potscherven en pijpekopjes. Toen ik ging studeren, adviseerde mijn vader mij echter om hier een leuke hobby van te maken en voor bedrijfseconomie te kiezen. Ik heb hier geen spijt van. Al baalde ik wel een beetje toen ik bij Procter & Gamble een nieuwe collega zag binnenkomen die geschiedenis had gestudeerd.
Geschiedenis fascineert mij nog steeds. Ik droom altijd weg als ik denk aan oude tijden/beschavingen, hoe de mensen toen leefden en wat zij dachten. Zo ga ik graag met mijn familie op vakantie naar landen met een rijk verleden; onze laatste reis was naar Mexico waar wij veel oude overblijfselen uit de Inca cultuur hebben bekeken.
Mijn huidige functie biedt mij verder de mogelijkheid om de wereld over te reizen, in aanraking te komen met andere culturen en interessante mensen, vaak ondernemers met een droom. Hoe mooi is het om daar een deelgenoot van te worden!

Wat is dé onderscheidende stap in je carrière geweest die voor versnelling zorgde?

Ik ben indertijd met pijn in mijn hart vertrokken bij De Zuivelmakers/Lebo Kaas/KasiFood. Ondanks de ontzettend goede band met mijn collega CEO (Mariska Lekkerkerker), de familie, de leuke groep collega's en de vele innovaties die wij samen bedachten en in de markt zetten, had ik nog 1 wens en dat was aandeelhouder worden in een bedrijf. Iets dat binnen een familiebedrijf altijd wat ingewikkelder is.

Nu was dit misschien niet direct de meest succesvolle stap, doordat ik ergens terecht kwam waar ik na 1,5 jaar ook weer weg ging, maar het bracht mij uiteindelijk wel bij E&A Scheer, waar die wens wel uitkwam.

Wat is een gekke of bijzondere hobby van je?

Echt gek is het denk ik niet. Mensen vinden mij nog wel eens wat energiek, gepassioneerd en soms wat druk. Zelf vind ik echter niets zo lekker als gewichtloos onder water de natuur aan mij voorbij te zien gaan. Pure ontspanning! Tijdens het duiken alleen maar nadenken over je ademhaling en genieten van de natuurpracht is heerlijk en zet alles in ander perspectief.

Daarnaast spring ik zeer geregeld en in weer en wind in de Nieuwe Meer of de koude zee. Na de Iceman Challenge te hebben gedaan zijn koude douches en koud water dé manier om 's ochtends lekker fris wakker te worden of een zware week van mij af te schudden.

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?

Vorig jaar werkten wij mee aan de zeer succesvolle exit van onze voormalige eigenaar The Riverside Company. Het harde werk van vijf jaar met een geweldig top-team aan collega's werd hiermee beloond, erkend en gevierd, wat een positieve ervaring was voor alle betrokkenen.

Maar het meest trots ben ik op mijn team. Een groep mensen die ik de afgelopen jaren bij elkaar heb gebracht. Een mooi en divers team. Als klanten mij dan in vertrouwen nemen en mij vertellen dat ze een geweldige klantervaring hebben gehad, maakt mij dat erg blij.

Op welke eigenschap van jezelf ben je het meest trots en waarom?

Dat moet je denk ik echt aan anderen vragen. Maar ik denk dat ik wel goed kan luisteren, creatief kan denken en anderen kan meenemen in mijn enthousiasme.

Wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?

Toen ik begon was ik wellicht wat naïef. Ik dacht dat iedereen altijd streeft naar een goede lange termijn samenwerking als het hoogst haalbare. Helaas zie je toch nog vaak dat sommige mensen/bedrijven snel kiezen voor korte termijn resultaten.

Noem het "happy naïef" dat ik deels ben kwijtgeraakt; ik ben nu iets meer op mijn hoede, maar geniet toch nog steeds van openheid, oprechtheid, delen en samen groeien.

Zijn er gebeurtenissen uit het verleden die jou niet loslaten?

Nee, maar ik kan genoeg dingen bedenken die ik achteraf anders of beter gedaan zou hebben. Maar het heeft niet zoveel zin om dit altijd met je mee te dragen.
Beter is om te focussen op de lessen die je hier uit hebt geleerd, zodat je niet meer in dezelfde valkuilen trapt.

Welk topmerk in FMCG spreekt je het meeste aan?

Ik vind Ben & Jerry's een mooi merk en een goed voorbeeld van een bedrijf dat altijd dicht bij zijn waarden blijft, ondanks de druk van groot aandeelhouders. Een bedrijf dat zich met heerlijke producten maar ook zaken als mensenrechten, sociale, economische rechtvaardigheid en milieubescherming op de kaart zet en hier ook actief aan werkt.

Met E&A Scheer nemen wij onze rol in de Rum industrie ook erg serieus en werken wij dagelijks aan verduurzaming van de keten. Dit betekent actief samenwerken met onze leveranciers in zaken als goede werk- en productieomstandigheden én klimaat, maar ook bijvoorbeeld verantwoorde consumptie.

Welke beroemdheid zou je graag eens ontmoeten?

Bill Gates: Van een IT revolutie naar "The Giving Pledge".
Tom Cruise: Die stunts wil ik ook kunnen doen op zijn leeftijd. Wat een legend!
Howard Carter: De archeoloog die met zijn team na duizenden jaren het graf van Toetanchamon ontdekte en binnenging, the rest is History…

Wie ben je het meest dankbaar als je terugkijkt op je carrière tot nu toe?

Toch wel mijn ouders, die voor mij een veilige omgeving creëerde, waar ik kon excelleren. Mij ondersteunde waar nodig, vertrouwen gaven en vrij lieten waar dat kon. Die mij altijd in mijzelf lieten geloven, maar mij ook leerden dat je allereerst om anderen moet geven. Ze hebben mij nooit gepushed om "succesvol" te zijn, maar geleerd dat je altijd hard moet werken om het beste uit jezelf en de mensen om je heen te halen.

Wat is je lijfspreuk die bij je past?

Panta Rhei – alles verandert, alles is in beweging en alles is relatief.
Hard werken en continu oog houden voor veranderingen, maar ook niet altijd jouw eigen succes/wereld spiegelen aan dat van anderen. Je ziet en hoort namelijk meestal alleen de succesverhalen. Maak impact waar jij dat kan en voor zover jij kan. Wees tevreden.

Welke levensles zou je allen – en jonge mensen in het bijzonder – mee willen geven?

Het is niet vanzelfsprekend dat klanten bij je afnemen, het is niet vanzelfsprekend dat je iedere maand loon krijgt uitbetaald. Werk hard en zorg dat je binnen jouw kunnen het beste uit jezelf haalt. Weet ook waar jouw grenzen liggen en laat je niet teleurstellen door mensen om je heen, maar vind de kracht in jezelf en heb er vertrouwen in dat dit zich vanzelf uitbetaald in nieuwe kansen. Houd verder oog voor jouw omgeving en blijf leren. En last but not least, doe alles met een lach en neem jezelf niet altijd te serieus.

https://www.linkedin.com/in/nielsbenschop/

Juli 2025

FAST MOVING CAREERS
FMCG

