FAST
MOVING
CAREERS

FMCG

Headhunter Huub Terpstra schrijft regelmatig voor zijn social media volgers op LinkedIn vanuit zijn rubriek *Fast Moving Careers* (30.000 volgers).

Hij interviewt managers uit zijn FMCG-netwerk met vragen over zijn of haar carrière.

Dit keer **Vincenzo Costanzo – Founder & Chief Trader Sicilian Drinks**

"Nothing Great has ever been achieved without Passion"

Wat was je eerste échte baan in FMCG en hoe kwam je daar terecht?
Dat was Coca-Cola, ik was Rayonmanager Sales in regio Center Noord-West. Na vier mooie en intensieve gesprekken werd ik aangenomen; ik was 23 jaar oud, het was het jaar 2000 – Nieuw Millennium – en ik viel met mijn neus in de boter: "Euro2000" het EK Voetbal in Nederland, met Coca-Cola als hoofdsponsor. Ik kon direct aan de bak!

Kort daarvoor werkte ik – vanuit mijn studie HBO Toerisme én stage – bij Carlson Wagonit Travel voor "Keytours Vacations" op de Dam in Amsterdam. Ik had toen veel contact met de hotels, restaurants en horeca in Amsterdam voor de buitenlandse toeristen die daar kwamen. Dat was ook mijn 1e contact met het bekende Coca-Cola merk in de horeca.

Mijn toenmalige manager bij Carlson Wagonit – Patrice Laclavère – zag al vrij snel mijn commerciële skills en zei dat ik voor een mooi A-merk in FMCG moest gaan werken. Via een headhunter kwam ik toen bij Coca-Cola European Partners (CCEP) terecht.
Wel grappig: Het toeval wil dat een neef van mij in USA toen ook werkte voor Coca-Cola.

In mijn eerste baan bij Coca-Cola was ik verantwoordelijk voor de groothandels, horeca en Out-of-Home in de regio Noord-Holland. Daarna werd ik Key Account Manager voor het Leisure-kanaal. En al vrij snel werd ik daarna Sales Manager Out-of-Home met een team van 8 fte's in mijn team. Ik was 27 jaar en de jongste Sales Manager, denk ik.

Wat was je vervolgbaan of verloop van begin van je carrière?
Ik heb een geweldige tijd gehad bij CCEP, super salesteam en top management, maar Coca-Cola ging in die tijd steeds meer centraliseren en de Sales-regio's OOH werden teruggebracht van 4 naar 1. Bovendien vond ik het na bijna 7 jaar tijd voor iets anders.

Ik kon bij Red Bull aan de slag als Sales Manager On Premise voor de Nationale Out-of-Home klanten. Het belangrijkste kanaal voor Red Bull, met o.a. Sensation White Party van ID&T. Ik stuurde een OOH-team van 14 fte aan en had een prachtige tijd.
Daarnaast heb ik – samen met HR – de Red Bull Academy opgezet; een 3-jarig traject voor jonge talenten in Sales & Marketing, om zo jong talent binnen te halen en te trainen binnen Red Bull. Dit heb ik 2,5 jaar gedaan en ben daarna zelfstandig trainer geworden en als ZZP-er trainde ik wederom de buitendienst van Red Bull; 1,5 jaar als zelfstandige.

Ik kreeg toen contact met Spadel van het bekende SPA-merk (en inmiddels was mijn 1e dochter geboren), daar heb ik ook de Verkoop Buitendienst getraind als zelfstandige.
Daarna werd ik gevraagd als freelancer om bij Spadel de functie van Interim National Account Manager OOH te gaan doen. Prachtig natuurlijk, en mij op het lijf geschreven.

Spadel directeur Stefan De Clercq vroeg mij toen in vaste dienst (mijn 2e dochter was inmiddels geboren, ik had een huis gekocht en het was financiële crisis in die tijd). En bovendien kon ik toen Retail gaan doen, een mooie nieuwe kans en iets waar ik nog geen ervaring in had. Ik werd National Account Manager Ahold op het grootste en strategische account Albert Heijn, Gall & Gall en AH to Go labels.

Na 3 jaar bij Spadel voor Ahold gewerkt te hebben in Retail, werd ik gevraagd voor de prachtige functie als Sales & Channel Manager Horeca Benelux door Nestlé Nespresso.

Het bekende – super premium – B2C merk moest als totaalconcept gelanceerd worden in Out-of-Home en met namen de chique Horeca in Nederland en België. Ik reisde toen veel tussen Amsterdam, Brussel en Lausanne in Zwitserland – "Homeland Nespresso". De eindconsument stond voorop, we waren een voorloper online en we ontwikkelde eigen Nespresso Boutique's en de allereerste Nespresso Flagshipstore in Amsterdam in de P.C. Hooftstraat (dé winkelstraat van NL).

Na 3 jaar Nestlé begon het toch weer te kriebelen en het ondernemersbloed te stromen (en mijn 3e kind was inmiddels geboren). Ik wilde als Interimmer weer de markt op, kreeg de drang naar nieuwe dingen, creatief zijn en zaken opbouwen. Ja, het blijft terugkomen! Ik startte als Interim Brand GM Redken bij L'Oreal (1 jaar) en heb later nog paar jaar Interim gewerkt bij Jacobs Douwe Egberts, bij Santa Maria (Paulig Group) en Lemar.

Eind 2018 ging voor vast aan de slag als Head On Trade NL bij Duvel Moortgat & Brouwerij 't IJ in Amsterdam. Een prachtige tijd en hier kwam álles samen!
Vervolgens – ik was vrij man op de arbeidsmarkt – heb jij Huub mij nog geplaatst als Sales Manager OOH bij UCC Coffee – Smit&Dorlas Koffie; "Work hard – Play hard".

Bij welk bedrijf werk je nu?
Ik heb nog een jaartje Interim gewerkt bij Just Eat Takeaway.com; commercieel verantwoordelijk voor de strategische (internationale) accounts van Thuisbezorgd.

Sinds dit jaar heb ik ***Sicilian Drinks*** *– mijn eigen bedrijf – opgericht. Een start-up die mooie, unieke en smaakvolle Siciliaanse drankmerken importeert en introduceert op de BNX-markt. Ik had al jaren dit idee en in 2025 heb ik daadwerkelijk doorgepakt.*

Ter toelichting: Mijn familie (ouders, opa en oma) komt van het Italiaanse eiland Sicilië en ik ga daar regelmatig – meerdere keren per jaar – naar terug. Het is 2.45 uur vliegen naar Catania Airport vanuit Amsterdam *en je zit in de zon aan de Middellandse Zee op het prachtige eiland Sicilië, ze noemen het ook wel "Het eiland met de drie punten".*

Wat wilde je als kind graag worden? En is dat gelukt?

Autocoureur wilde ik worden, of beter gezegd Rally coureur. Ik was enthousiast karter en racer en bovendien een enorme Alfa Romeo fan. Ook hier had Italië weer zijn invloed. Uiteindelijk is het niets geworden (onbetaalbaar!) en heb ik meer gekozen voor voetbal.

Ik was niet goed genoeg, maar speelde bij DWS in Amsterdam in de (betaalde) regionale Coca-Cola (!) Competitie. Ik was 16 jaar, de "snelle rechtsbuiten" en af en toe op 10. Ik voetbalde in de "jonge talenten DWS t/m 17" tegen – ja je gelooft het niet Huub – de beste Ajax-jeugd van die tijd met o.a. Kluivert en Seedorf. De latere Europees Club Kampioen in 1995 met trainer Louis van Gaal. Ik liep voetbalstage bij FC Utrecht, Telstar. Maar nogmaals, ik was niet goed genoeg en kreeg een blessure, waarover later meer!

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

Te veel om op te noemen en reeds bij de inleidende vragen benoemd; 25 jaar geleden dé start bij Coca-Cola, de move naar Red Bull, de overstap naar Spadel en later Nespressso waren goud waard. Maar vooral de start als zelfstandige, als Interimmer, is wel de beste beslissing geweest. En natuurlijk de recente start van Sicilian Drinks, mijn eigen start-up.

Wat is een gekke of bijzondere hobby van je?

Hou je vast Huub…, ik verzamel model autootjes. Alle merken vanuit een passie voor mooie auto's en mooi design. Mijn grootste staat op de oprit: een Alfa Romeo Sport.

Oh ja, ik zou het bijna vergeten. Ik hou ook erg van drummen! Een lekkere uitlaadklep om creatief muzikaal bezig te zijn. Geeft me energie en houdt me jong!

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?

Ik ben supertrots op 25 jaar werkzaam in FMCG bij mooie merken, waarvan 15 jaar als zelfstandig ondernemer. En dan nu de recente zoektocht en start van mijn eigen bedrijf Sicilian Drinks. De inkoop, distributie en verkoop van warme en koude drinks, van wel en niet (of laag) alcoholische dranken. Zoek me op tijdens "Gastvrij Rotterdam" 22-24 sept.

Wat is je ultieme vakantieland (of -stad)?

Duhh…, wat denk je! Sicilië in Italië natuurlijk! En dan vooral de stad Siracusa op Sicilië. Daarnaast ook Rome of Napels en de Amalfikust (daar komt mijn vrouw vandaan).
En buiten Italië ga ik wel heel graag naar New York (NYC), een bruisende stad! En ik heb nog vele wensen om mooie steden en landen te zien, ik hou van reizen en cultuur.

Heb je een lievelings song? Of favoriete artiest of muziekband?

Mijn Spotify playlist is zeer veelzijdig en mijn Tiener-kids houden mij ook up-2-date als muziekliefhebber. Aantal in de top zijn voor mij Bob Marley, Stevie Wonder, U2 en Blöf, de laatste twee mede vanwege de prachtige drum-partijen in de band.
Italiaanse muziek uiteraard ook: Ricardo Cocciante (o.a. "Margherita").

Welke eigenschap helpt je het meest op weg in je carrière?

Passie voor wat je doet en blijf nieuwsgierig!

Wat is een minder goede stap (of fout) in je carrière geweest?

No regrets, only sorries!
Als ik echt wat zou moeten noemen, wellicht wat langer bij Red Bull moeten blijven, dat was een fantastisch leuke tijd en prachtig bedrijf.
En…, mijn race-licentie moeten halen (wellicht doe ik dat later nog een keer)

Welke opleiding heb je gedaan?

HBO Leisure Management, omdat ik internationaal wilde werken en mijn talenkennis wilde vergroten. Ik spreek 6 talen vloeiend: Nederlands en Italiaans (moedertaal), Duits, Engels, Frans en Spaans. Thuis in het gezin spreken we Italiaans (en NL).

Zijn er gebeurtenissen uit het verleden die jou niet loslaten?

Op mijn 17e levensjaar tijdens voetbal een zeer zware knieblessure opgelopen. Dat kostte mij mijn voetbalcarrière en 9 maanden revalidatie en opnieuw leren lopen.
Ook hier weer geleerd: Doorzetten en vooruit blijven gaan, er komt altijd licht aan het einde van de tunnel.

Welk topmerk spreekt je het meeste aan?

Ik heb na zoveel mooie merken geen voorkeur. Elk merk waarvoor ik mocht werken ben ik enorm trots op, klein, midden of groot. Maar als ik echt wat zou moeten melden:

- ***Alfa Romeo**; natuurlijk voor de mooie, snelle auto's en prachtig Italiaans design.*
- ***Panerai Horloges**; Een mix van Italiaans design en Zwitserse technologie.*
- ***Rituals**; Selfmade ondernemer uit Nederland, nu internationaal overal te zien*
- ***Giorgio Armani**; Selfmade Italiaanse modeontwerper, is al in de 90 en blijft altijd bewegen en zichzelf vernieuwen (toevallig begin september 2025 overleden).*
- ***Dolce & Gabbana**; Het kledingmerk van twee Italiaanse modeontwerpers Domenico Dolce en Stefano Gabbana uit Milaan. Speciaal voor de jongeren*

Welke beroemdheid zou je graag (nog) eens ontmoeten?

Het is niet meer mogelijk, want hij is overleden inmiddels, maar Nelson Mandela; écht een enorme held!
En in deze tijd de dagelijkse helden in de Zorg en de Medische wereld. Heel belangrijk.

Wat is je lijfspreuk of een slogan die bij je past?

"Nothing Great has ever been achieved without Passion"
Georg Wilhelm Friedrich Hegel, de Duitse filosoof (1770-1831)

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

Zoals eerder gezegd: Passie voor wat je doet en blijf nieuwsgierig, Blijf in beweging en blijf leren! Ik geloof daar écht in en zo zit ik ook écht in elkaar.
Als voorbeeld: Ik ben een zoon van een gastarbeider die in 1962 uit Italië naar Nederland kwam. Mijn vader was een uitstekend elektricien door zelf te leren, nieuwsgierig te zijn en in beweging te blijven. Ik zie dat ook terug in mijn carrière pad, daar ben ik trots op!

September 2025

https://www.linkedin.com/in/vincenzo-costanzo-807a602/

FAST MOVING CAREERS

FMCG



