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 **Moe Pelupessy – Commercieel Interim Professional**

De FMCG-reis van Kruidnoten, Vis in blik tot Bitterballen!

Wat was je eerste échte baan in FMCG?
*Mijn carrière in FMCG begon in 2013 bij **Van Delft Biscuits** als Key Account Manager Retail Benelux. Het bedrijf is marktleider in kruidnoten en speelt een belangrijke rol in Tussendoortjes en Biscuits, vooral in Private Label – zowel in binnen- als buitenland. Gestart als KAM voor SuperUnie HQ waarna mijn rol steeds internationaler werd. Ik kreeg van de Commercieel directeur, Martijn van der Zwan, alle ruimte om me te ontwikkelen en tegelijkertijd leerde ik ook een hoop van de eigenaar zelf, Oscar de Lange. Een interessante periode, waar ik 5 jaar heb gewerkt.*
Overigens mijn allereerste baan was bij Mediq, bekend van haar apotheken maar daar miste ik de Fast van FMCG.

Wat was je vervolgbaan of verloop van begin van je carrière?
*Na Van Delft Biscuits, maakte ik de overstap naar **Thai Union**, wereldwijd de grootste visverwerker en in Nederland vooral bekend van **John West**. Hier werkte ik veel meer met data en marktanalyses, veel geleerd. Vijf jaar lang was ik verantwoordelijk voor Retail- én OOH-klanten met prachtige visproducten in blik. Mooie tijd!*

Na tien jaar in loondienst kwam ik op een kruispunt in mijn leven: Wat zou mijn volgende stap zijn…?
Na gesprekken met ervaren FMCG-professionals zoals Joost Verhagen en Dick ten Voorde (en ik heb jou ook nog gesproken Huub!) en een eigen coach, werd mij duidelijk dat Interim-Management perfect bij mij zou passen: Interim Sales Professional.
Ik ben in oktober 2022 gestart als Interim KAM Retail bij ***Van Geloven (Mora)****, bekend van de diepvriessnacks in Out-of-Home en Retail.*

Na afronding van diverse opdrachten, stapte ik begin 2024 over naar ***Biscuit International*** *als Interim KAM voor Jumbo en OOH en later als eindverantwoordelijk binnen hetzelfde team. De samenwerking beviel van beide kanten en ben diverse malen gevraagd om te verlengen (en ook in vaste dienst, maar dat wil ik niet meer en zie dat meer als een compliment!).*

Bij welk bedrijf werk je nu?
Onlangs belde Walter van der Ven (CCO Van Geloven) mij weer op, met de vraag of ik beschikbaar was. Begin september ben ik daar (wederom) gestart, ditmaal in het OOH-kanaal, dit loopt tot eind december 2025. Het bedrijf combineert sterke merken zoals Mora, Van Dobben en Bourgondiër en hamert enorm op het gebruik van data – shopper insights om het verschil te maken. Een bedrijf met een onwijs rijke historie, waar een warm familiegevoel heerst in combinatie met het Bourgondische Zuiden, daar ga ik goed op. Wat mij aanspreekt is de mix van ervaren professionals die al decennialang samen verbonden zijn aan het bedrijf én een nieuwe generatie die frisse ideeën brengt. Die dynamiek zorgt ervoor dat mensen complementair zijn aan elkaar zijn en het een zeer interessante werkomgeving betreft.

Wat wilde je als kind graag worden?
Als kind droomde ik ervan om rechercheur bij de politie te worden – geïnspireerd door politieseries als Baantjer, Unit 13 en NY-undercover. Ik wilde boeven vangen!
Uiteindelijk besloot ik toch een ander pad te kiezen, mede door de onregelmatige werktijden die niet bij me pasten.

Wat is dé onderscheidende stap in je carrière geweest die voor versnelling zorgde?
Mijn tijd bij John West gaf mijn carrière echt een boost. Ik leerde (anders) denken vanuit Categorie- en Shopper Insights en dat tilde zowel mijzelf als het bedrijf naar een hoger niveau. We wonnen – met een relatief klein maar complementair team – een veelvoud aan prijzen, in mijn tijd o.a. drie keer achter elkaar de Nr. 1 "Advantage Score". Ik heb toen ook heel fijn samengewerkt (en veel geleerd van) met Niels van Berkel, de Sales Manager bij John West evenals Kai Otten, Category Development Manager John West. Ik mis die tijd nog weleens.

Wat is een belangrijkste les?
Niet alle beslissingen in Retail zijn objectief; soms spelen andere belangen een grotere rol dan de Shopper. Soms werk je zolang aan een project en wordt er uiteindelijk toch anders besloten… Niet leuk maar het vormt je door de jaren heen wel enorm.

Waar ben je goed in en waar ben je minder goed in?
Ik ben een verbinder pur-sang en leg makkelijk contact met mensen op ieder niveau. Opvallend is, dat ik mensen heel snel op hun gemak stel, dat ze me uiteindelijk heel veel in vertrouwen vertellen. Misschien komt dit mede door mijn rol als Interimmer. Wat ik overigens wel erg belangrijk vindt, is om hier altijd discreet mee om te gaan. Mensen kunnen mij 100% vertrouwen.
Waar ik minder energie van krijg? Het bouwen van hele uitgebreide Excel-sheets en eindeloze overleggen, nee gewoon doen!

Wat is een gekke gewoonte van je?
Ik ben half Indisch en gek op pittig eten. Zó erg zelfs dat ik vaak mijn eigen sambal meeneem naar restaurants – tot grote hilariteit van vrienden en collega's. Ook in het buitenland, op vakantie of zakenreis, haha, altijd lekker!

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?
Poeh goede vraag. Waar ik nog steeds trots op ben is dat ik in mijn tijd bij Van Delft, miljoenen pakjes knäckebröd heb verkocht aan Zweedse retailers. Dit startte middels een vanaf scratch opgebouwde samenwerking met Orkla (De Unilever van Scandinavië).

Hier gingen de nodige maanden c.q. vliegreizen naar Zweden en visa versa overheen om te komen tot unieke concepten. Ik vergelijk het nog steeds met zakken zand verkopen in de Sahara…

Meer nog dan commerciële successen, ben ik trots op de waardering van klanten en collega's. Zoals eerder genoemd, behaalde ik drie keer de Nr. 1 "Advantage Score", maar de aanbevelingen en erkenning van collega's en mensen uit de handel met wie ik heb samengewerkt zijn voor mij minstens zo waardevol. Daar ben ik supertrots op!

Wat is je ultieme vakantieland?
Dat is Indonesië, enerzijds vanwege mijn roots (ik ben ½ Indonesisch en draag met trots een Molukse achternaam), anderzijds vanwege de natuur, cultuur en gastvrije mensen, altijd vriendelijk en aardig.
Ik ben ook gek op Italië, Toscane is zo` n prachtig gebied!

Wat is je favoriete muziek(lied)?
Mijn muzieksmaak is breed en afhankelijk van mijn bui. Van Queen tot Hardstyle en ook het Hollands genre. En niet te vergeten: The Boss - Bruce Springsteen. Voor nu zeg ik Queen – "Friends will be Friends" is ook prachtig.
Maar let op: als je de muziek van je ouders gaat waarderen dan word je pas echt oud!

Wat is je lievelingsfilm?
"Casino" – een tijdloze klassieker uit 1995 met Robert de Niro en Sharon Stone.
Je mag het opschrijven hoor: "Veel schieten, tieten, bandieten en genieten!"
Uiteraard ook "The Wolf of Wall Street" met Leonardo DiCaprio en Margot Robbie.

Welke eigenschappen helpt je het meest op weg in je carrière? En waarom?
Dat is een combi van creativiteit, humor en discipline.
Vooral in verkooponderhandelingen of projecten die vastlopen, helpt het om buiten de gebaande paden te denken.

Wat is een goede les in je carrière geweest?

In het begin was ik soms té eager om mezelf te bewijzen. Daardoor stond ik minder stil bij mijn eigen ontwikkelbehoeften. Nu weet ik beter hoe belangrijk die zelfreflectie is.

Wie of wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?

Intensief contact met oud-collega's. Tijdens een samenwerking is de band vaak sterk, maar daarna verwatert het meestal en dat is jammer. Uiteindelijk hou je vaak slechts een paar waardevolle contacten over. Weet je wat wél leuk is, als je elkaar na vele jaren weer tegenkomt, ga je gewoon verder waar je gebleven was.

Welke opleiding heb je gedaan? En waarom deze keuze?

Ik heb de lange weg gevolgd, ook hier weer doorzettingsvermogen!
Ik begon op het VMBO en behaalde uiteindelijk mijn Master in Business Administration – Strategic Management. Onderweg haalde ik mijn HAVO-, HBO- en WO-diploma.

Zijn er gebeurtenissen uit het verleden waar je nu nog profijt van hebt?

Ik was een "a-typische student", die niet zozeer van de sociëteit was o.i.d., maar in de vrije uren juist geld wilde verdienen. Ik werkte jaren in de avondploeg bij een metaalfabriek. Lekker, die handen uit de mouwen en omgaan met heel veel verschillende nationaliteiten (Hollanders, Turken, Surinamers, Marokkanen, Italianen, Spanjaarden, Aziaten etc). Best hard werken!
En mede doordat ik mijn weg heb gevonden via verschillende opleidingsniveaus, kan ik mij vrij makkelijk connectie maken met mensen uit alle lagen van de samenleving, van fabrieksvloer tot directie. Hoe goed het ook gaat, het relativeert en je beseft dat je uiteindelijk niet zonder elkaar kan.

Welk topmerk spreekt je het meeste aan?

Porsche. Ja in een paar woorden: klassiek, elegant, emotievol en exclusief.

Welke beroemdheid zou je graag nog eens ontmoeten?

Mohammed Ali, helaas al overleden. Zijn doorzettingsvermogen en inspiratie als underdog voor de hele wereld zijn ongeëvenaard en zeer inspirerend!

En daarnaast, ik heb een passie voor Formule 1; Max Verstappen. Ook hier weer de discipline, doorzettingsvermogen, authentiek en een beetje rebels!

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

Mijn familie, vrienden en mijn vrouw. Hun onvoorwaardelijke steun en liefde zijn mijn fundament.

Overigens leuk om te vertellen; ik heb een tweelingzus, Flo. Zij is op zakelijk vlak exact het tegenovergestelde van mij. Zij leerde vlot, is relatief honkvast en maakt aardige carrière binnen de overheidssector. Hoe verschillend!

Hoe zie jij de nabije toekomst van je carrière?

Goeie vraag! Ik heb de ambitie om nog een keer als expat naar het buitenland te gaan. Ik denk dan aan landen in Europa, USA, Canada of Australië. Als Business Development Manager, iets opzetten in het buitenland of een bepaald project binnen FMCG of kan zelfs daarbuiten, in vaste dienst of als Interim. Kom maar door in 2026, lijkt me superleuk!

Welke lijfspreuk past bij je?

"Beoordeel succes naar hetgeen je moest opgeven om het te bereiken." Deze is op twee manieren te lezen en uit te leggen. Kijk zelf maar!

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

Ontdek je eigen talent, je eigen web, heb plezier en wees lief – zowel voor jezelf als voor anderen. Leer en sta open, wees niet bang om het gewoon te doen!

Oktober 2025

https://www.linkedin.com/in/moe-pelupessy-515a9319/

FAST MOVING CAREERS

FMCG



