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). *"Een groot online platform dat op inspirerende wijze een inkijk geeft in zowel iemands zakelijke carrière als persoonlijke kant – voor meer exposure en ter inspiratie!"*
Hij interviewt managers uit zijn FMCG-netwerk met vragen over zijn of haar carrière.

Dit keer **Mark Leenhoven – Sales Manager Foodservice & E-commerce Delta Wines**

"Afstand nemen en vooruitkijken!"

Wat was je eerste échte baan in FMCG?
*Dat was bij **Nestlé BeNeLux** in Amsterdam Zuid-Oost. Bij toeval kwam ik op gesprek voor een salesrol bij **Mövenpick Ice Cream**. Het begin van mijn carrière in de FMCG. Na ruim 10 jaar ondernemen in de Horeca wilde ik een nieuwe start maken, en dan vooral in het Foodservice-kanaal. Ik had daarvoor 3 jaar op Mallorca gewoond en gewerkt in de Horeca; samen met 2 vrienden van de Hotelschool hadden we een mooie horecazaak "Bar Time Out" op het eiland. Daarna heb ik zelf nog 8 jaar een goedlopende horecazaak "De Kapschuur" in Naarden-Vesting gehad.*

Na een sabbatical en goede "reset" van mijzelf (ik wilde het Sales-vak in; Foodservice) kwam ik via een advertentie op LinkedIn terecht bij Nestlé – Mövenpick Ice Cream. Ik kreeg de kans van Katia De Busschere, Nestlé Manager Benelux, daar had ik een goede klik mee. Ik werd Regional Account Manager Mövenpick Ice Cream. Het was voor mij best een grote stap van ondernemer naar een corporate omgeving met een kantoor in Brussel – België, maar ik voelde me al snel als een vis in het water.

Na 1,5 jaar hield de functie plotseling op te bestaan, dat was even schrikken want ik had het goed naar mijn zin. Ik heb toen zelf een businessplan geschreven voor Mövenpick Sales – Supply Chain, dat werd gewaardeerd en ik heb het zelf nog 2 jaar uitgevoerd.

Toen heb ik de overstap gemaakt naar ***Nestlé Professional****, verantwoordelijk voor Koffie en later ook Food. Met Out-of-Home groothandelsklanten als Maxxam en Sligro, een prachtige tijd en ik heb er bijna 8 jaar gewerkt.*

Wat was je vervolgbaan of verloop van begin van je carriere?
Via de Horecava kwam ik in contact met ***Smit&Dorlas****, daar heb ik 1,5 jaar gewerkt als National Accountmanager en Field Sales Manager Business & Offices (B&O) en later nog Export. Fijn samengewerkt met collega Frank Andriessen. Maar de Corona-tijd hakte er toen flink in en alle horecazaken gingen dicht, het was zomer 2020.*

Ik heb toen de overstap gemaakt naar ***Spoony (Madaga)****. Een bedrijf met een prachtige visie en missie voor gezonde kindervoeding. Ik werd Sales Manager bij deze Scale-up en we hebben in 3 jaar tijd de omzet verdrievoudigd. Met een leuk/goed team onder leiding van Founder en CEO Ingrid Keller; ik heb fijn met haar samengewerkt. Echt een topper!*

Bij welk bedrijf werk je nu? In wat voor functie?
Ik werk nu als Sales Manager Foodservice & E-commerce bij ***Delta Wines****.*
Ik ben in 2023 gestart, had direct een klik met mijn manager Dennis Suikerbuik. Ik dacht "dit voelt goed" en ik had ook wel iets met wijn en vond het interessant om het verder te ontdekken. We werken in een fijn team van mensen over de verschillende Delta Wines units: DGS, Coenecoop Wine Traders, Pallas en Retail op kantoor in Waddinxveen.

De wijnwereld is nooit saai, het is echt een ontdekkingsreis. Zowel op productniveau maar zeker ook de kennismaking met de diverse culturen en achtergronden van onze wijnproducenten wereldwijd. Het delen van de kennis, onze klanten helpen om de beste oplossing te bieden binnen de Horeca maakt dit werk zo gaaf. O.a. internationale wijn-beurs "Pro Wein" in Düsseldorf, "Wine Paris", "Barcelona Wine Week" en ons eigen event "De Wereldse Wijndagen" in Nederland: https://vimeo.com/1126179543

Wat wilde je als kind graag worden?

Profvoetballer is nooit gelukt, daarvoor had ik totaal geen talent :-)
Keuze 2 is wel gelukt, dat was ondernemer worden (net als mijn ouders). Dat heb ik in totaal bijna 15 jaar gedaan, in binnen- en buitenland. Ik wil altijd verder ontwikkelen, vandaar ook mijn keuze om als ondernemer te stoppen en mezelf verder te ontwikkelen. Mijn tijd bij Nestlé heb ik daarvoor goed gebruikt, zij gaven ook de kans om dat te doen.

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

De stap van ondernemer terug naar werknemer. Niet de makkelijkste want je geeft een stuk vrijheid op (geen leidinggevende). Maar ik liep op persoonlijke ontwikkeling vast.
Ik heb geleerd om mijn eigen pad te kiezen, soms niets aantrekken van hoe de omgeving daarop reageert. Het heeft mij vrijheid in het hoofd gegeven, ruimte voor ontwikkeling, hoe werkt het bedrijfsleven en werkt het in een team. Dat was mijn tijd bij Nestlé.
En daarna de stap naar Delta Wines; ondernemend aan de slag kunnen gaan in een vak waar je goed in bent en een (wijn)wereld die je leuk vindt. Cheers!

Waar ben je goed in en waar ben je minder goed in?

Ik ben goed in relaties bouwen en onderhouden. Ik ben een "mensen-mens", een gevoelsmens. Dat is voor mij altijd de drijfveer en dat is ook dé stap naar Sales geweest voor mij en dan vooral in Foodservice.
Ik ben minder goed "trekken aan een dood paard", als ik het gevoel heb dat het geen enkele zin heeft en mensen hun afspraken niet nakomen.

Wat is een gekke gewoonte van je? Vertel eens iets verrassends over jezelf!

Ok dat is een leuke! Ik ben gek op muziek en doe altijd een "challenge" met mijzelf in de auto of ik vanaf de begintune van een liedje binnen een paar seconden de titel en artiest kan raden. Ik ken ook veel liedjes uit mijn hoofd, vaak de wat minder bekende, die ik soms spontaan thuis begin te zingen (tot frustratie van mijn vriendin en mijn dochter).

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?

In Covid periode starten bij Madaga (nu Spoony). Een Scale up voor warme maaltijden in de kinderopvang. De operatie moest opnieuw worden opgezet (voedselveiligheid), tegelijk lag er een enorme druk op omzet en marge. Uiteindelijk is het gelukt om in 3 jaar de omzet te verdrievoudigen, de marge gezond te maken en was het bedrijf klaar voor de volgende fase. Dit was een enorme uitdaging om de zaak los te trekken en winstgevend te krijgen, maar het is gelukt met het hele team. Prachtig en daar ben ik trots op!

2e waar ik trots op ben is – in het begin van mijn carrière – de businesscase die ik geschreven heb bij Nestlé voor Mövenpick Ice Cream en dat ik het daarna ook gelijk zelf mocht gaan uitvoeren. Wat een tijd, echt super!

En tenslotte – bij Delta Wines – trots op het project waarbij wij met het team een grote horecapartij hebben binnengehaald voor een nieuwe samenwerking. Fantastisch team!

Wat is je ultieme vakantieland?

Altijd Spanje. Ik heb gewoond en gewerkt op het eiland Mallorca met 2 vrienden van de Hotelschool. Wij hadden daar een bar en een restaurant. Ondernemen, wonen, werken als in een soort jongensboek verhaal. Mallorca voelt als een tweede thuis voor mij. Spanje heeft een enorme diversiteit aan prachtige regio's. Mijn volgende vakantietrip is naar San Sebastian in de Baskenland, echt een aanrader!

Heb je een lievelings song? Een favoriete artiest/muziekband?

Te veel bands en artiesten. Muziek is echt een dingetje voor mij.
Ik zeg Tame Impala met "Let it happen", heerlijk toch? Een beetje zoals ik mijn stap van ondernemer naar FCMG-professional heb ingezet; een duik in het diepe, de stap durven nemen en "let it happen...!"

Wat is je lievelingsfilm (of TV-serie) en waarom?

Godfather – Part 2
Een film uit 1974 geproduceerd door Francis Ford Coppola in het "Little Italy" van de jaren 1910, waarbij Michael Corleone werkt aan zijn criminele imperium.

Echt een meesterwerk met topacteurs - Al Pacino en Robert de Niro –, mooie beelden, intriges en liefde, waarbij de onderwereld en de bovenwereld samenkomen, macht en georganiseerde misdaad. Het heeft niet voor niets een Oscar voor Beste Film gewonnen!

Op TV staat veel "groene achtergrond" aan ;-) Dus regelmatig voetbal en vooral golf.
De Ryder Cup – de golfwedstrijd tussen teams uit Europa en de USA – kijk ik helemaal.
De teams strijden overigens niet om geld (!), maar om de eer en een gouden trofee.
En voetbal kijk ik graag naar Ajax en Nederlands Elftal.

Welke eigenschap helpt je het meest op weg in je carrière? En waarom?
Doorzettingsvermogen. De mentaliteit om te winnen. En dan bedoel ik niet het winnen van deals, maar de overwinning op ontwikkeling van jezelf, van collega's en het bedrijf.
En vooral vertrouwen op je eigen waarneming en gevoel: "Gut feeling".

Wat is een "minder goede stap" in je carrière geweest?
Ik had eerder willen starten als FCMG-professional (ik was toen al 40). Ik heb echt geen spijt van het ondernemen in de Horeca, maar ik wil nog zoveel dingen doen binnen deze prachtige wereld van FMCG, Foodservice en Out-of-Home. Dat is écht mijn passie!

Wie of wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?
Het grootste verlies is mijn moeder (73) geweest. Zij was degene die mij altijd heeft gechallenged om het beste eruit te halen, zij legde de lat altijd hoger, was kritisch en gaf goede adviezen. Zij is nu 6 jaar geleden overleden, ik ben enig kind, dus dat hakte er wel in en ik mis het om haar te laten zien waar ik nu sta. Ze zou mega-trots zijn geweest.

Welke opleiding heb je gedaan? En waarom?
Hotelschool Maastricht en daarna Algemeen Management InHolland in Amsterdam.
Als zoon van een Horeca-echtpaar was de keuze snel gemaakt. Geen seconde spijt van, wij zijn ruim 35 jaar verder en ik zie onze maatjes van "Jaarclub Rook" nog zeker 2 keer per jaar: Dat is skiën in januari en bowlen (ja echt!) ergens halverwege het jaar. Veel lol en (h)echte vriendschap!

Zijn er gebeurtenissen uit het verleden die jou niet loslaten?

Nee, de mindere dingen uit mijn leven draag ik als wijze les en kan ik loslaten.
"Afstand nemen en vooruitkijken" is mijn motto, altijd geweest.

Ik heb echt wel diepe dalen – zeker als Horecaondernemer en mijn scheiding – meegemaakt, maar er is echt altijd licht aan het einde van de tunnel. Heel oubollig en cliché, maar het is echt zo. Neem even afstand en kijk vooruit en weer door!

Welk FMCG-topmerk spreekt je het meeste aan? En waarom

***Nespresso**. Een uitvinding die heel lang op de plank heeft gelegen en lokaal een klein succesje was in het thuisland Zwitserland.*
De drijvende kracht achter de grote groei van Nespresso was de Volendammer (én top-marketeer) Henk Kwakman; het roer moest om en de koffie goedkoper. Het was 1997 en de nieuwe aanpak zorgde ervoor dat Nespresso kon uitgroeien van een kleine speler in de koffiemarkt naar een wereldmarktleider in 10 jaar. De toenmalige CEO Peter Brabeck geloofde in zijn aanpak en gaf Henk Kwakman "carte blanche", de rest is geschiedenis: Gemak, premium, kwaliteit, heel vaak gekopieerd en toch is het origineel altijd beter!
De TV-commercials van acteur George Clooney zijn allang verleden tijd, maar bij de zin "What Else", geeft iedereen toch altijd het juiste antwoord…!

*En ja 2e merk is echt een icoon: **Coca-Cola**.*
Een must-have frisdrank in Horeca, sterk merk en topmarketing all over the world.

Welke beroemdheid zou je graag eens ontmoeten?

Rory McIlroy. Ik ben een fanatieke golfer en hij is mijn absolute favoriet. Hij is voormalig nr 1 van de wereld, hij heeft alle 4 de Majors gewonnen en de Ryder Cup, heeft echt alles gewonnen wat er te winnen viel en toch altijd op zoek naar verbetering en hongerig voor meer. En hij werd bekend als 9-jarige (golf)jongetje die thuis met behulp van de wasmachine oefende met chippen. Echt fenomenaal!
Hier het YouTube filmpje: https://www.youtube.com/shorts/g7XeRZ1sDv4

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

Mijn eerste manager bij Nestlé, Katia De Busschere. Zij gaf mij de kans gaf om als ex ondernemer de eerste stappen te zetten binnen een grote organisatie, een corporate omgeving en een prachtig merk. Een manager die vrijheid gaf en goede coaching. Daarnaast ook Ingrid Keller – Founder van Spoony – we waren samen een topteam!

Welke lijfspreuk past bij je en waarom?

"Always grinding", dit komt uit het golf en verwijst naar hard werken en altijd streven naar beter worden. Bij golf is dat zowel mentaal als in techniek.
En het werkt, wel grappig verhaal, ik heb dit jaar – eindelijk – mijn 1e golfwedstrijd gewonnen. Wat een mijlpaal.

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

Als je vastloopt in wat je doet, zoek dan een oplossing en maak een beslissing. Ook als dat een stap terug is. Beter even tijdelijk een stap terug en dan weer 2 passen vooruit.
Ik heb het zelf ook meegemaakt van ondernemer naar werknemer. Je maakt ruimte voor jouw persoonlijke ontwikkeling en dat is een heerlijke reis en goed gevoel.

November 2025

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

FAST
MOVING
CAREERS
FMCG



