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 **Mark Stoel – Eigenaar Activation Heroes**

"Geloof in jezelf - Durven & Doen!"

Wat was je eerste échte baan in FMCG?
Ik heb altijd – vanaf mijn 19e jaar – bij promotiebureaus gewerkt en vanuit die bureaus altijd voor mooie FMCG merken gewerkt. Met mijn "poten in de klei" begonnen!
Mijn eerste baan bij een Promotiebureau / Fieldmarketing bureau was eerst mijn bijbaan en omdat ik het daar zo naar mijn zin had, en nog niet wist wat ik precies wilde qua opleiding, ben ik daar vervolgens fulltime aan de slag gegaan: ***Air & Fun Promotions*** *je kent ze wel Huub 😊, we werkten toen o.a. voor jou met Pepsi, Gatorade, 7UP, Vrumona en Heineken. Superleuke tijd, hard werken, vroeg opstaan en vele evenementen mogen draaien! Voor ik het wist werkte ik daar ruim 4 jaar.*

Wat was je vervolgbaan of verloop van begin van je carrière?
Na 4 jaar in de buitendienst gewerkt te hebben, op festivals, beurzen en events had ik zoveel kennis opgedaan en wilde ik mijn praktijkkennis inzetten als Projectmanager. Dus meer een aansturende rol. Ik was ervan overtuigd dat mijn jarenlange ervaring in de buitendienst me enorm zou helpen om projecten en fieldteams goed te managen.

*Deze vond ik bij **CP2 Fieldmarketing** bij Marc den Boggende. Wij verzorgden in die tijd de merkactivaties voor Sara Lee Douwe Egberts, Mora, Bacardi, Flügel, KPN, NUON, Esprit, T-Mobile, UPC en vele grote merken.*

*Nadat ik dit 3 jaar gedaan had werd ik gevraagd door een Call Center bureau om daar een Fieldmarketing-afdeling op te zetten vanaf niets/nul. Dat was **Leenart & Heemskerk** (L&H) in Nieuwegein. In die tijd een grote speler met diverse vestigingen door Nederland. Dat was echt pionieren. Ik stuurde vele teams aan om donateurs te werven voor Goede Doelen, o.a. Greenpeace, WNF, Rode Kruis, Astmafonds en later voor abonnementen-werving van o.a. Essent, E-on en Scarlet.*
Dit was 7 dagen in de week werken en volle bak! Veel geleerd in Direct Sales.

Toen dat stond en goed liep wilde ik graag bij een groot bureau de rol van Operations Manager gaan vervullen. Steeds voor mij logische stappen, steeds ietsje hoger op de ladder waarbij de ervaring van de vorig functie steeds weer met elkaar combineerde.

*Tijdens een sollicitatie voor Operations Manager bij **Hot Networkz** had ik zo een leuk gesprek met de eigenaar Mieke Langheld. Zij gaf vervolgens aan in dat gesprek dat ik niet haar Operations Manager moest worden maar haar Sales Manager / New Business Development Manager. Iets wat ik nog nooit gedaan had.*
Zij was ervan overtuigd dat mijn kennis, met mijn enthousiasme en energie voor succes zouden zorgen. Deze kans gepakt in het kader van "Ik heb het nog nooit gedaan dus ik denk wel dat ik het kan". Het bleek een schot in de roos en ik ben daarna altijd succesvol geweest qua Sales & Business Development. Mijn Operationele en later Commerciële ervaring zijn beide de basis van mijn – tot op heden succesvolle – ondernemer reis.
Ik weet nog goed de "Knaken-Abonnee Wervingsactie", de Caribische discotheken tour" voor Malibu en de vele Donateursacties voor Goede Doelen. Het grote probleem was dat we al snel "vol" zaten, de planning en de personeelsbezetting kon het niet aan. We hadden te veel verkocht, te veel acties, we zaten letterlijk VOL. Wat een prachtige tijd!!

*Na 2 jaar ben ik weggegaan bij Hot Networkz en naar **Han Snel** in Utrecht gegaan. Een (reclame)bureau voor Shopper Marketing, Local- & Retailmarketing.*

Hier bracht ik commerciële expertise en kon ik mij enorm inhoudelijk ontwikkelen, strategie, creatie, branding, communicatie, design etc. Heel veel geleerd een leuke tijd gehad. Ik weet nog goed; we verzonnen de "Boterroute" in de supermarkt voor Unilever-Becel bij het Vlees, bij de Vis, bij de Bakproducten etc. We schreven trainingen voor de kaasafdelingen van supermarkten voor FrieslandCampina. Super divers en inhoudelijk.

Leuk weetje: Han Snel is het oudste reclamebureau van Nederland!
Ik heb daar Fred Eikelenboom ontmoet, toen Commercieel Directeur bij Han Snel. Een geweldige kerel! Hij was het die mij later hielp bij de opstart van mijn bedrijf en fungeerde als sparringpartner toen ik voor mezelf begon. Fred is jarenlang aandeelhouder geweest bij Activation Heroes. Ruim 2 jaar geleden heb ik hem uitgekocht en we spreken elkaar nog regelmatig.

Na 2 jaar ben ik teruggegaan naar ***CP2 Fieldmarketing****. Marc wilde groeien met CP2 en zo zijn we 3 jaar lang als "Marc & Mark" de FMCG-branche verder ingedoken en een enorme groei doorgemaakt met als klapper het winnen van het Jumbo-account voor 3 jaar, we hadden alle andere Fieldmarketingbureau 's afgetroefd. Ja, zo gaat dat!*

Bij welk bedrijf werk je nu?
Ik heb nu mijn eigen Activatiebureau; ***Activation Heroes.***
Daar ging wel wat aan vooraf; ik heb een coaching traject gedaan toen ik weg was bij mijn laatste werkgever. Die coach vroeg aan mij "Waarom ga je het niet zelf doen?"
Toen ben ik aan de slag gegaan, ik weet het nog goed, spannende tijd. Ik had net een huis gekocht en startte mijn bedrijf bij mijn schoonouders aan de keukentafel met een laptop en een mobiele telefoon. Het was 19 maart 2016.
Ik ging toen gas geven en in 3 maanden tijd 90 afspraken gedaan. Het is toen begonnen met mijn contact via Hot Networkz met mijn 1e klant DPG Media; voor Sanoma gingen we abonnementen werven op de Libelle Zomerweek.
Toen ging het hard! Ik heb direct Wouter van Loon erbij gehaald, later Nancy (die heb ik helaas moeten laten gaan in Corona-tijd) en toen Geerke en Erik. Een geweldig en hecht team dat er nog steeds is. Ondertussen zitten we met 9 man/vrouw op kantoor!

In 2026 bestaan we 10 jaar en daar ben ik trots op. We werken o.a. voor Starbucks, Arla, Kruidvat, Koninklijke Jumbo (o.a. Hitster!), Moët Hennessy, Ferrero, Hornbach, PostNL, TENA, MGA Entertainment met L.O.L. Surprise, Beiersdorf, etc.

Wat wilde je als kind graag worden?

Commando!

Mijn vader zat bij de Mariniers, mijn opa bij de Marechaussee en ik wilde het leger in als Commando bij de KCT (Korps Commando Troepen). Daar ben ik heel ver mee gekomen en alle selecties doorlopen. Alleen in de laatste opleiding scheurde mijn meniscus dwars doormidden en toen was het klaar. Weg droom, weg bij de Commando's, helaas! Ik was pas 19 jaar en ben daar ook echt wel een half jaar "goed ziek" van geweest.

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

Iemand die een talent in mij zag en een mij een baan aanbood waar ik nog nooit over nagedacht had. Dat was dus bij Hot Networkz, eigenaar Mieke Langheld zag meer in mij. Ik kreeg een kans en pakte hem. Durven en doen!

Bij de stap naar ondernemerschap met Activation Heroes was het Fred Eikelenboom die mij het laatste zetje gaf om te starten, hij zei: "Vertrouw op jezelf, durven en doen!".

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

Ik heb veel positieve energie en barst van het enthousiasme. Wat ik doe vind ik oprecht geweldig om te doen en dat merken mensen. Ik ben eerlijk en oprecht; "What you see is what you get" (en dat hoor ik ook vaak terug!).

Ik heb weinig geduld en ben niet mega-gestructureerd.

Daarom heb ik geduldige en gestructureerde mensen om me heen verzameld. Ik zoek altijd betere en slimmere mensen dan mijzelf en mensen die complementair aan mij en aan elkaar zijn. Belangrijkste: Zet je ego opzij....

Wat is een gekke gewoonte van je?

Ja leuk verhaal; Als iedereen van kantoor naar huis is dan ruim ik altijd even het kantoor en de bureaus op, leg iedereen zijn of haar spullen recht zodat alles strak en geordend er uit ziet. "Clean desk" Tja waarom? Zal iets autistisch zijn denk ik?

Ook ga ik op zaterdagochtend altijd even naar kantoor en loop ik even een rondje, leg wat spullen recht. Doe eigenlijk niks, gewoon er even zijn. Tja waarom? Zal ook iets van trots zijn denk ik?

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?

Ik ben trots op mijn team en blijf het een heel idee zo leuk vinden dat ik met niets ben begonnen (aan de keukentafel met een laptop en mobiel) en dat ik nu een succesvol Activatiebureau heb met 9 medewerkers, 2 stagiaires en 2 bedrijfspanden. Ik geniet daar elke dag van, al 10 jaar!

Maar het meest trots ben ik, dat een bureau uit Wijk bij Duurstede voor tientallen grote en bekende A-merken werkt. Echte can-do mentaliteit en "niet lullen maar poetsen".

De meeste Amsterdamse bureaus kunnen daar nog een puntje aan zuigen 😊.

Wat is je ultieme vakantieland? En waarom?

Afgelopen zomer naar Sri Lanka + De Malediven geweest. Een waanzinnige combinatie. Sowieso ben ik een groot fan van Azië. Aardige mensen, mooie natuur, veel avontuur, maar ook ontspanning, lekker eten. Het is het totaalplaatje.

Overigens, ik hou van hard werken, maar vakantie is het mooiste wat er is. Ik hou er vooral van ernaartoe te werken, over 2 weken ga ik weer en plan alles zo dat dat kan.

En dan doe ik in de vakantie helemaal NIETS. Dat is zó lekker! Met de kanttekening dat je altijd wel bezig bent (in je hoofd) als je zelfstandig ondernemer bent.

Wat is je favoriete muziek?

In de auto luister ik regelmatig wat Nederlandse hits van deze tijd. Maar kan ook soms een lekkere hardcore beuker opzetten. Maar ik luister toch het meest podcasts eigenlijk: "The Skill Studio" – "Just Getting Started" – "De Verkenners" – "Dutch Dragons" – "De Kapiteinenlijn" – "Geuze & Gorgels" (hilarisch!!)

Wat is je lievelingsfilm of TV-serie?

Op TV kijk ik uiteraard graag naar "Special Forces VIPS" en "Kamp Van Koningsbrugge" VI kijk ik altijd elke avond, heerlijk ontspannen en ook voetbal altijd leuk.
En ik hou erg van "oorlog-films", zeker als ze op waargebeurde feiten berusten.
Maar ik kan ook wel series bingen op Netflix; even nergens aan denken!

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

Doorzettingsvermogen, relativeringsvermogen en enthousiasme. Dit hoor ik ook veel terug van mensen om mij heen. Het is oprecht en ik heb een enorme actie-component in mij, zoals eerder gezegd "can-do mentaliteit".

Wat is een minder goede stap in je carrière geweest?

Alles heeft bijgedragen aan waar ik nu sta. Ik zou niets anders doen. Ik praat niet over fouten, maar zie het echt als lessen. Soms dure lessen; ik heb wel eens de verkeerde aangenomen en dat kost dan veel geld. Maar er gaat 1 deur dicht en weer 10 open, geloof me!

Wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?

Als je je hele leven bij (promotie)bureaus werkt en nu zelf een bureau hebt dan moet je wel oppassen dat je soms niet te cynisch wordt. Het verloop van pitches, aanvragen die naar 10 bureaus gaan en dat partijen weglopen met je ideeën. Dat heeft inmiddels voor een dikke huid gezorgd. Ik ben zeer loyaal en trouw aan mensen, dat opportunisme moet je dan snel achter je laten en weer doorgaan.

Welke opleiding heb je gedaan?

Hotelschool, opleiding tot Horeca Manager, met name die kant vond ik interessant. Maar ik ben niet echt gemaakt voor school; te veel theorie en stil zitten, dat is niets voor mij. Ik ben vroeg gaan werken en heb steeds de volgende stappen helder voor ogen gehad.

Welk topmerk spreekt je het meeste aan?

Het merk "Garmin", van de horloges. Zeer innovatief.

Welke beroemdheid zou je graag nog eens willen ontmoeten?

Dat heb ik nou helemaal niet. Ik ben daar veel te nuchter voor denk ik.
Ik ben wel enorme Feyenoord-fan, dus een Robin Van Persie of Arne Slot zou ik wel graag eens spreken! Maar is geen must hoor, haha!

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

Daar kan ik kort en helder over zijn. Fred Eikelenboom van Han Snel en Mieke Langheld van Hot Networkz. Zoals eerder genoemd en toegelicht. Heel dankbaar! Maar ook mijn team, zonder hun was ik nergens.
En daarnaast mijn vrouw Rianne; zij heeft nooit "nee" gezegd tegen mijn plannen of nooit angst gehad dat iets niet zou lukken, ze staat altijd achter mij!

Wat is een lijfspreuk die bij je past?

"Zeg wat je doet en doe wat je zegt"
That's it, that's me!

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

Ga voor je droom! Hard werken, slim (net)werken en gewoon doen!
Zorg voor goede mensen om je heen, mensen die je aanvullen en complementair zijn.
En een laatste tip: "Ik heb mijn ego jaren geleden begraven. Heerlijk!!"

Oktober 2025

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

FAST MOVING CAREERS

FMCG



