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 **Anouk Baltus – Commercial Lead E-Commerce B2C Europe Döhler Group**

"Hoe lastiger de uitdaging, hoe leuker!"

Wat was je eerste échte baan (in FMCG) en hoe kwam je daar terecht?
Ik was in 2003 klaar met mijn studie en wilde gaan werken. Ik werd Artsenbezoeker voor ***AstraZeneca*** *in rayon Rotterdam - Zeeland. In navolging van mijn vader die vroeger Specialistenbezoeker was.*

Maar écht in FMCG kwam ik terecht via mijn netwerk bij ***AB InBev*** *(toen nog net Interbrew) als Project Manager Horecava. Next level was Jr. Brand Manager gevolgd door Brand Marketeer op alle niveaus en voor meerdere merken en landen. Waaronder de speciaal bieren Hoegaarden en Leffe, maar met grote focus op en passie voor* ***Hertog Jan****!*
Ik werkte in Breda en uiteindelijk ook in Leuven – België als Senior Brand Manager op Hertog Jan en Dommelsch. Na 5 jaar had ik alles op marketing wel gedaan en wilde ik graag internationaal werken en naar het buitenland.

Wat was je vervolgbaan of verloop van begin van je carrière?

*Ik ging naar **Philip Morris International** in Antwerpen, als Brand Manager Benelux. Daar leerde ik veel over Portfolio Management en Winstgevendheid, naast Brand Marketing.*

*Superleuke tijd en veel geleerd, maar na 2 jaar filerijden tussen NL en België was ik klaar en ben ik naar **Mars** in Veghel gegaan als Senior Brand Manager op het merk **M&M's.***

Veel geleerd van mijn toenmalige manager Anke Penninx – Marketing Director Mars Chocolade. Mars heeft mij echt geleerd naast een Brand Marketeer een "Business Marketeer" te zijn, wat ik heel leuk en bijzonder leerzaam vond. Niet alleen maar samen met RTL gave Branded Content creëren, maar juist ook de P&L achter het merk begrijpen en gebruiken om het merk te laten groeien.

Ondertussen bleef het buitenland en internationaal werken kriebelen, die kans was er op dat moment voor mij niet binnen Mars, dus heb ik het heft in eigen hand genomen en ben zelf weggegaan. Zelf ook met headhunters gaan praten in Londen en Amsterdam. Ik wilde graag naar UK of Duitsland. Uiteraard leek dat makkelijker dan het was, ha ha ☺

Toen dat uiteindelijk niet naar mijn wensen lukte ben ik 6 maanden gaan reizen de wereld over. Was die buitenland behoefte uiteindelijk toch vervult.

*Eind 2014 ben ik bij **HARIBO** in Breda begonnen als Senior Brand Manager – ik heb jou nog opgevolgd Huub, toen jij daar Interim op Marketing zat – samen hebben The Voice of Holland gedaan voor **HARIBO Vrolijke Drop**. Veel op stap naar RTL en Talpa, superleuke tijd met creatieve brandcampagnes en veel media op TV, Radio en Online.*

*Daarna werd ik gevraagd door **Cloetta,** Marketing Manager Snoep en Drop (**Red Band, Venco**). Samen met het team het "Red Band Choice for You" platform gelanceerd (gericht op keuze voor de consument v.w.b. suikerreductie, wat toen zeer actueel was). Zeer fijn samengewerkt met Maaike Maagdenberg en André Ruikes – toenmalige Marketing en Sales Directors Cloetta.*

Na 2 jaar – eindelijk internationaal – werd ik Sales Manager van een aantal exportlanden w.o. Noord-Amerika, Canada, USA en Zuid-Europa. Heel veel gereisd in die tijd, en veel goede ideeën ontstonden onderweg in het vliegtuig!

In die tijd werd ik ook moeder van Floris. Met een dikke buik nog even naar Chicago heen en weer. En uiteindelijk toch weer aan de slag in de Nederlandse markt: Sales Manager Hard Discount en New Business voor Cloetta. Daar ontdekte ik ook dat Business Development en E-commerce de juiste formule was om mijn energie in kwijt te kunnen. Wat verder vooruitdenken en alvast nieuwe, relevante-to-be business opzetten vind ik geweldig om te doen.

*De laatste 2 jaar bij Cloetta was ik o.a. verantwoordelijk voor Business Development vanuit E-commerce D2C en hebben we een D2C partnership met Bol.com opgezet. Daarnaast ook gewerkt aan de portfolio van het mooie snoepmerk "**The Jelly Bean Factory"**, een global brand van Cloetta met nog steeds enorm veel potentie. Een mix en smaakexplosie van jelly bean snoepjes met 36 verschillende kleuren en smaken, in bijzondere verpakkingen. Ooit opgericht in 1998 in Dublin – Ierland. Een aanrader!*

Bij welk bedrijf werk je nu?
*Ik werk nu voor **Döhler** – een wereldwijde producent en leverancier van natuurlijke ingrediënten, applicaties en end-to-end oplossingen voor de voedingsmiddelen- en drankenindustrie. Döhler is met verschillende productielocaties wereldwijd actief.*

Ik werk in een Business Development rol; "Commercial Lead B2C E-Commerce Europe". Döhler is met name een B2B organisatie, waarbinnen we met het team voor o.a. Amazon een "B2C business" hebben opgezet. Dit samen met 3th parties, Amazon en Döhler.
Ik ga heel goed op lastige vraagstukken en het opzetten van nieuwe kanalen, klanten en bijbehorende processen. "Hoe lastiger, hoe leuker!" Enerzijds strategisch denken en anderzijds met je voeten in de klei. Een blueprint neerzetten, noem het Management van Verandering, daar ga ik goed op. Als alles staat en goed loopt kan ik het loslaten, gaat er een mooie strik omheen en kan het project door in de organisatie.

Wat wilde je als kind graag worden? En is dat gelukt?
Archeoloog; geen idee waarom, maar ik denk goed is dat het niet gelukt is haha…
En ja, professioneel skiër. Ik ski al vanaf mijn 4e jaar, veel in Oostenrijk en ook in NL op de skibanen in Rucphen en Dordrecht. Maar daar kom ik later nog op terug hier.

Wat is dé onderscheidende stap in je carrière geweest die voor versnelling zorgde?
Bij Mars, daar ben ik in korte tijd omgetoverd van een pure "BRAND Marketeer" die met positionering, verpakkingen en campagnes bezig was naar een "Business Marketeer"; die naast het merk zelf ook de merkenportfolio en P&L hierachter begreep. En wat de impact op Sales – omzet & marge – precies was.

Waar ben je goed in en waar ben je minder goed in?
Goed in verbanden leggen; het grotere geheel en belang zien.
Minder goed in netjes de processen volgen. Daar ben ik te ondernemend voor. Alleen onder druk gebruik ik processen om dingen gedaan te krijgen.

Vertel eens iets verrassends over jezelf – wat bijna niemand weet.
Ik heb vroeger vanaf mijn 8e jaar op semi-topsport niveau internationale wedstrijden geskied! Met Nederlands Team 10 – 17 jaar was ik ruim 15 weken per jaar op pad voor trainingen én wedstrijden, in binnen- maar vooral ook in buitenland. Dit deed ik naast mijn VWO (uiteraard moest ik mijn opleiding eerst afmaken van mijn ouders!)

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op en zal je niet snel vergeten?

- ***Zilveren Esprix*** *gewonnen voor Hertog Jan campagne "Het wachten waard" – samen met Leon Broer – toen Marketing Manager Hertog Jan bij AB InBev.*
- ***Bronzen Effie*** *gewonnen voor de Hertog Jan pilsmerk-campagne.*

Wat is je ultieme vakantieland? En waarom?
Alle Spaanstalige landen zoals Zuid-America en Spanje, vanwege de cultuur en mooie taal (ik spreek inmiddels al aardig wat Spaans).
En uiteraard de Oostenrijkse Alpen – skiën blijft een passie van mij!

Wat is je lievelingsfilm (of TV-serie of "Guilty Pleasure")?
Tja uh… dat is toch wel "The Holiday", de romantische komedie met Cameron Diaz en Jude Law. Klassieker uit 2006. Ieder jaar rond Kerstmis weer een succes.
Mijn echte "guilty pleasure" is Chocolade, met name M&M's – Just can't resist them ☺

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

Gedrevenheid; ik ga door totdat het doel bereikt is. Linksom of rechtsom, maar uiteraard met respect voor en niet ten koste van alles.

En ik ben een "snelle denker", dus vaak zit er bij mij een vraag achter de vraag. Punt is dan wel je niet moet vergeten het team ook nog daarin in mee te krijgen.

Mijn denksnelheid is dus ook een tijd mijn valkuil geweest.

Wie of wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?

's Avonds doorwerken om deadlines te halen. Daar doe ik inmiddels niet meer aan!

Welke opleiding heb je gedaan?

Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, Strategisch Management.

Het is een hele brede opleiding waarin een diversiteit aan vakken de revue passeert. Ik ben een brede denker, kwam ik later pas achter ☺.

Tijdens mijn opleiding heb ik ook nog een half jaar een uitwisselingstraject gedaan aan de Copenhagen Business School in Denemarken. Geweldige studententijd daar gehad!

Welk topmerk spreekt je het meeste aan? En waarom?

Nog steeds ***Hertog Jan****! Het lekkerste bier uit Nederland wat met passie en vanuit lokale kracht ons grote en internationale "Heerlijk Helder" by far ingehaald heeft.*

Nike – Just do It. *Een prachtig merk, vooral de mentaliteit spreekt me aan!*

Welke beroemdheid zou je graag eens ontmoeten?

Andy Jassy – CEO Amazon Worldwide.

Amazon als technologiebedrijf doet enorm veel, zijn heel breed met rijkheid aan activiteiten. Voornamelijk uiteraard bekend als een van 's werelds grootste online retailer.

Het begon als een online boekwinkel (opgericht in 1994 door Jeff Bezos) en inmiddels uitgegroeid tot een gigant met enorme webshop Amazon, cloud-computingdiensten Amazon Web Services (AWS), een eigen ruimtevaartbedrijf Blue Origin met satelliet

Amazon Leo, streaming entertainment Amazon Prime en consumentenelektronica zoals Kindle e-readers en Fire tablets en Amazon Echo, met spraak-assistent Alexa.
Doen veel onderzoek en ontwikkeling, met name op gebied van AI, zeer interessant en inspirerend allemaal vind ik.

<u>Leuk weetje over Amazon:</u>
Omdat website listings op alfabetische volgorde worden weergegeven, wilde Bezos een naam die met een A begon. Hij nam het woordenboek erbij en kwam al snel bij het woord Amazon terecht; "de Amazone is de langste rivier ter wereld" en dat sprak hem meteen aan. Hij wist toen al dat hij van Amazon het grootste (online)bedrijf ter wereld wilde maken. Eerder geregistreerde namen als "Cadabra", "Relentless", "Awake.com", "Browse.com" en "Bookmall.com" haalden het niet, geen van allen bleven hangen.

Wie ben je het meest dankbaar als je terugkijkt op je carrière tot nu toe?
Mijn vroegere sportcarrière als skiër heeft bijgedragen aan mijn ambities en enorme gedrevenheid en discipline! Mede mogelijk gemaakt door mijn ouders.

Daarnaast ben ik de eerder – hierboven – genoemde personen dankbaar die mij de mogelijkheden en kansen gaven bij o.a. AB InBev met Hertog Jan, bij Mars met M&M's en bij Cloetta qua commerciële rijkheid.

Hoe zie jij de nabije toekomst van je carrière? Heb je nog speciale wens(en)?
Als ik ouder en nog wijzer ;-) ben, zou ik graag vanuit Consulting en Commissaris rollen mijn steentje en ervaring bijdragen aan andere bedrijven.

Van welke slogan ben je je fan?
"Keep Walking" – Johnnie Walker (worldwide nr. 1 Scotch whisky – Diageo)

Welke levensles zou je allen – en jonge mensen in het bijzonder – mee willen geven?
Blijf bij je eigen authentieke ik!
En als je écht iets wil, kun je dat altijd bereiken – Just do It (Nike)

Januari 2026

https://www.linkedin.com/in/anouk-baltus-a430b85/

FAST
MOVING
CAREERS

FMCG



