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 **Ronald Timmers – Interim Sales & Key Accountmanagement (Bacardi)**

"No challenge, No change"

Wat was je eerste échte baan in FMCG?
Dit was ongeveer 20 jaar geleden in 2005. Ik was net afgestudeerd en op zoek naar een baan in de Sales. De banen lagen destijds niet helemaal voor het oprapen voor starters, dus des te trotser was ik om – na het reageren op een krantenadvertentie – als (1 van de 9) nieuwe Jr. Rayon Manager/Vertegenwoordiger aangenomen te worden in de buitendienst van ***Unilever.*** *Dat was het moment dat de buitendiensten van de oude werkmaatschappijen Unilever Bestfoods, Lever Fabergé en de Iglo Mora Groep onder leiding van Ton Kooi werden samengevoegd tot 1 grote "One Unilever" buitendienst. Het was een geweldige tijd. In de eerste plaats omdat het natuurlijk geweldig was om je carrière te kunnen starten bij een dergelijke professionele club als Unilever met zoveel mooie en krachtige merken. We draaiden ook mee in de top van beste buitendiensten van NL. Daarnaast heeft het – voor 3 jaar lang – dagelijks voeren van 5 à 6 verkoop-gesprekken per dag een mooie basis gelegd voor mijn verdere carrière binnen de Sales (ik kan het iedereen aanraden).*

Het is overigens door deze baan én de mensen die ik destijds heb ontmoet en waarvan ik veel heb geleerd, dat ik gegrepen ben door de charme van de FMCG-branche en de reden dat ik nog steeds met veel plezier in deze branche werk. Met een klein groepje mensen vanuit die tijd bij Unilever heb ik zelfs nog regelmatig contact!

Wat was je vervolgbaan en het verloop van begin van je carrière?

Na 3 mooie jaren in de buitendienst zocht Unilever een Key Accountmanager Superunie voor de divisie Personal Care met prachtige merken als Dove, Axe, Andrélon, Zwitsal en Prodent. Voor mij natuurlijk een fantastische kans om vanuit Field Sales de stap te kunnen zetten naar het Key Accountmanagement.

Ik had destijds mijn sollicitatiegesprek met Rob Rijsdijk (momenteel nog steeds werkzaam bij Unilever als Sales Manager OOH), een superfijne kerel met wie ik een hele goede klik had. Het gesprek verliep goed en ik werd aangenomen. Dit was echt een superfijne tijd en fantastisch om dagelijks in het – nog steeds – iconische "De Brug" pand aan de Nassaukade in Rotterdam te mogen werken. Ik heb destijds heel veel geleerd van Rob op het gebied van onderhandelen en kan wel zeggen dat ik met name toen de basis heb gelegd voor mijn verdere ontwikkeling richting Key Accountmanagement.

Rob was een onderhandelaar pur sang, maar hij leerde mij ook "mijn Brabantse bescheidenheid" wat vaker overboord te gooien, van mij af te bijten en te verzilveren waar je recht op had. Kortom, een fantastische leermeester in een fantastische tijd.

We werkten hard in die tijd, maar hadden tegelijk ook enorme lol. Op een gegeven moment zagen we elkaar zelf privé en bezochten we samen optredens van (Metal) bands of elektronische muziek, geweldig toch! Laatst tijdens de "Unilever De Brug" reünie – met overigens nog honderden andere ex-collega's – hebben we nogmaals mooie herinneringen opgehaald, wat uiteraard gepaard ging met buikpijn van het lachen!

Na 7 jaar Unilever werd ik benaderd voor een KAM-functie bij HARIBO. Een stap die ik aan veel mensen moest uitleggen. Want waarom zou je in hemelsnaam de grote multinational Unilever verruilen voor een veel kleiner Duits familiebedrijf? Het eerlijke verhaal is dat ik na 3 jaar Key Accountmanagement bij Unilever wel zag dat het doorgroeien naar een volgende rol - met nog ca. 20 anderen azend op dezelfde stoel –

weleens langer zou kunnen duren dan ik wilde. Ik werd wat ongeduldig en stond open voor andere bedrijven. Via via kwam ik terecht bij HARIBO, ging daar eigenlijk zonder verwachtingen heen, maar vanaf het allereerste moment werd ik gegrepen door het verhaal, het merk, de cultuur en de ambitie die zij aan tafel uitspraken. Deze ambitie – destijds onder de leiding van Dennis Teeken – hield in om het bedrijf om te turnen van ietwat "ouderwetse Duitse dozenschuiver" naar een flexibele en innovatieve topspeler binnen de zoetwaren, waarvoor een ambitieus 5-jaren plan werd gelanceerd.

Ik startte toen als KAM C1000/Jumbo in het team van Jos Meulenbroek en kan wel zeggen dat mijn ontwikkeling en leercurve toen een flinke vaart heeft genomen. Wat hierin het grootste verschil maakte is dat waar bij Unilever overal wel mensen of afdelingen voor waren, bij HARIBO vooral veel zelf gedaan moest worden. Bijvoorbeeld het bedenken van jouw eigen (klant)strategie, het zelfstandig doorrekenen van business cases en je eigen negofiles bouwen. Daarnaast was er bijzonder veel ruimte voor eigen initiatief en ondernemerschap ("kom maar door met je business case..."). De flexibiliteit die HARIBO als bedrijf had (waarover later meer) droeg hier ook zeker aan bij!

In totaal ben ik – verdeeld over 2 termijnen – 10 jaar werkzaam geweest voor HARIBO. In de 1e termijn (6 jaar) ben ik verantwoordelijk geweest voor zo'n beetje alle Key Accounts binnen het Food- & Non Food Retail kanaal (C1000/Jumbo, Albert Heijn, Sligro, Action en Kruidvat), maar heb ik ook mijn eerste stappen kunnen zetten in de aansturing van teams in de functies van Group Accountmanager en Field Sales Management.

Na een korte break van ca. 7 maanden, ben ik teruggekeerd voor een 2e termijn van 4 jaar. Ik werd namelijk door mijn vorige HARIBO-leidinggevende Jorick van der Miessen teruggevraagd om in zijn nieuw samengestelde team de rol van Sales Manager Retail & Non-Food voor Nederland te vervullen. Daar hoefde ik niet lang over na te denken en – zo zie je maar weer – timing is alles in het leven! Dit kwam precies op het juiste moment. Ondanks dat ik nét bij een ander leuk bedrijf A Brand New Day was gestart, was het natuurlijk fantastisch om in een dergelijke rol te kunnen terugkeren, bij het bedrijf waar ik eerder al een fantastische tijd had gehad. HARIBO zat nog diep in mijn hart.

Jorick en ik hadden overigens daarvoor ook al een lange tijd succesvol met elkaar samengewerkt en veel meegemaakt (eerst als directe collega's en daarna werd hij mijn leidinggevende). We konden het goed vinden met elkaar en vulden (en voelden) elkaar op werkgebied perfect aan. Dit had al tot veel mooie projecten en categoriegroei met klanten geleid. Daarnaast wist ik ook dat ik nog ontzettend veel van hem kon leren in deze nieuwe rol, wat eindelijk de keuze om terug te keren een no-brainer maakte!

Uiteindelijk heb ik dus een vrij lange tijd voor HARIBO gewerkt, waar ik nog steeds met veel plezier aan terugdenk. Ik heb in die tijd zó ontzettend veel geleerd, waarvoor ik het bedrijf en mijn leidinggevenden nog steeds dankbaar ben. Daarnaast ook de meest fantastische mensen ontmoet, waarmee we gezamenlijk écht een unieke cultuur hebben neergezet, het voelde bijna als familie! Ik zie een aantal mensen nog regelmatig!

Bij welk bedrijf werk je nu?

Momenteel werk ik op interim-basis bij Bacardi Nederland als Sales & Key Account Manager voor het Off-Trade, Retailkanaal, waaronder dus alle Supermarkten, Slijterijen (o.a. Gall & Gall) en Hard Discount vallen. Wat het werken voor Bacardi erg leuk maakt, is mijn affiniteit met de categorie. De plekken waar je onze producten tegenkomt, zijn ook plekken waar ik doorgaans heel graag vertoef en waar je mooie en belangrijke momenten met elkaar kunt beleven. Dit kan zijn in de horeca of tijdens concerten/festivals, maar ook tijdens mooie, wat meer ingetogen momenten met vrienden of familie.

Natuurlijk ben ik mij ervan bewust dat onze producten soms in een moeilijke hoek zitten en dat er veel mensen kritisch zijn op de gehele alcohol/spirits branche. Echter, tegelijk geloof ik ook dat het verantwoord nuttigen van onze producten ook tot verbinding kan leiden (en niet in de laatste plaats: gezellige en/of memorabele avonden kan opleveren). De huidige "moderation" trend (matigen van je alcoholconsumptie) in combinatie met het zorgvuldig selecteren van de momenten waarop je nog drinkt is natuurlijk slecht voor de volumeontwikkeling voor ons als branche, maar moeten we tegelijk ook gezamenlijk omarmen en daarop inspelen met nieuwe innovaties.

Om binnen deze affiniteit te kunnen werken met de merken van Bacardi is dan natuurlijk helemaal fantastisch. We zijn actief binnen vrijwel alle Spirits segmenten (Rum, Vodka,

Gin, Tequila, Whisky etc.) en je komt onze merken zoals bijvoorbeeld Bacardi, Grey Goose, Bombay en Patron dan ook overal ter wereld tegen.

Tot slot; wat ik verder mooi vind aan Bacardi is onze cultuur die gebaseerd is op de pilaren Family, Founder & Fearless. Vrij vertaald; een familiaire cultuur/sfeer waarin ownership/enterpreneurship (Founder Mentality) enorm wordt gewaardeerd en waar medewerkers ook worden gestimuleerd bij het uitproberen van nieuwe dingen en het elkaar challengen hierop. Elementen die enorm bijdragen aan de sfeer en cultuur binnen ons bedrijf Bacardi Nederland in hartje Rotterdam.

En dan – na bijna 25 jaar – heb ik onlangs besloten om het "vaste dienstverband" te verlaten en zelfstandig verder te gaan op het gebied van Interim Sales- en Key Accountmanagement. Ik wilde graag meer vrijheid, zelfstandigheid en doen waar mijn passie ligt en waar ik goed in ben.
Uiteraard heb ik dat eerst thuis besproken, maar daarna ook met een klein aantal mensen uit kleine kring en adviseurs die dicht bij mij staan. O.a. met 2 interim-toppers (en ex-collega's uit mijn Unilevertijd), die ik nog regelmatig spreek: Martijn Dijkgraaf en Joost Luijben. Maar ook jij Huub, wij hebben daar goede gesprekken over gehad en je ervaring als Interimmer én Recruiter/Headhunter hebben mij goede inzichten gegeven.

Wat wilde je als kind graag worden? En is dat gelukt?
DJ 😉 Ja echt! Ik was als kind altijd al met muziek bezig, op podium staan en mensen vermaken. Uiteindelijk ben ik geen DJ geworden, maar ik vermaak mensen nog graag!

Wat is dé onderscheidende stap in je carrière geweest die voor versnelling zorgde?
De stap die qua ontwikkeling voor de grootste versnelling heeft gezorgd is – om na 7 jaar Unilever – mijn loopbaan voort te zetten bij HARIBO. Een stap die ik aan veel mensen moest uitleggen…, zoals hierboven eerder aangegeven.

Los van alle inhoudelijke zaken die ik bij HARIBO heb geleerd, is mijn allergrootste les geweest dat je soms moet breken met het verleden of een bepaalde baan om uiteindelijk

weer verder te kunnen versnellen. Ik heb achteraf dan ook geen moment spijt gehad om mijn baan bij Unilever te verruilen voor een avontuur bij HARIBO.
Er gaat – of je doet – een deur dicht en er gaan er weer meerdere open! Je kent het wel: "Je staat op het perron en dan komt de trein voorbij en stap je in of laat je de trein voorbijrijden…?" Jij zult dat wel herkennen in je vak Huub.

Waar ben je goed in en waar ben je minder goed in?
Ik ben sterk in het (uit)bouwen van partnerships, business development en het voeren van onderhandelingen die tot gezamenlijke groei leiden. Ik voel me dan ook nog steeds enorm thuis in het salesvak, ook al verandert er veel en zien we dat sommige mensen het vak verlaten.
Het geeft mij veel energie om gezamenlijk plannen te bedenken, deze uit te onderhandelen en vervolgens te implementeren. Dat past mij ook, ik ben nogal geel/rood in de bekende DISC-cirkel.
Wat betreft mijn ontwikkelpunten: ik kan soms te veel hooi op mijn vork nemen door enthousiast te zijn over (telkens) nieuwe ideeën. Daarom is het belangrijk dat ik continu scherp prioriteer en focus hou op wat echt impact heeft. Ik ben een echte starter!

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?
Bij HARIBO hebben we met veel klanten mooie samenwerkingsprojecten opgezet. We waren zeer flexibel en konden sterk differentiëren in verpakkingen en proposities. Eén van de samenwerkingen waar ik het meest trots op ben, waren de exclusieve "Euro-lijnen" die we samen met Jumbo en Albert Heijn volledig vanaf de basis hebben ontwikkeld. Van gezamenlijke bezoeken aan de fabriek tot het selecteren van iconische HARIBO-producten en recepturen en het ontwikkelen van de verpakkingen: alles is in volledige afstemming met elkaar opgezet. Deze producten liggen nog steeds in de schappen en behoren tot op de dag van vandaag tot de toppers binnen de categorie. Het was heel bijzonder om dit samen met de category managers van de Retailers te realiseren. Voor mij was deze co-creatie het hoogst haalbare op het gebied van partnership.

Ook de enorme distributie die we hebben opgebouwd bij Action is een project waar ik – met ons team – trots op ben. Tot speciale HARIBO-producten en verpakkingen, gemaakt voor Action, aan toe. Een prachtige samenwerking wederom.

Bovendien hadden wij in die tijd een "gouden team" bij HARIBO, we werkten heel goed samen, kregen veel vrijheid en we leverden keer op keer. Alles lukte ook in die tijd.
En een mooi hoogtepunt was natuurlijk de sponsoring van ***The Voice of Holland*** *door HARIBO met Vrolijke Drop (volgens mij had jij daar nog een "klein aandeel" in Huub! 😊)*
Echt super!!

Wat is je ultieme vakantieland?
Met stip op 1 — daar kan ik niet omheen in dit persoonlijke interview — staat voor mij Ibiza.
Zo'n dertig jaar geleden bezocht ik het eiland voor het eerst, en sindsdien kom ik er ook bijna ieder jaar terug. Ondanks alle veranderingen over de afgelopen jaren, blijft het eiland onweerstaanbaar. Voor mij is het de plek waar alles samenkomt: geweldige feesten en clubs, ontspanning, prachtige natuur en een geweldige horecabeleving. Het voelt altijd als thuiskomen, een plek waar ik samen met mijn vriendin, gezin of vrienden energie krijg én volledig kan opladen.

Daarnaast heb ik jaren geleden een prachtige roadtrip langs de Westkust van de Verenigde Staten gemaakt. Een indrukwekkende reis die alles had: een combinatie van stedentrips (LA, San Francisco, Las Vegas), maar ook adembenemende natuur zoals de Grand Canyon, Zion en Yosemite National Park.

Wat is je lievelingsmuziek of favoriete zanger of muziekband?
Ik heb een vrij uiteenlopende smaak in muziek; variërend van House/Techno en Metal tot Jaren '70/'80, Rock en Reggae.
Vorig jaar hebben we geïnvesteerd in een mooie audio set incl. platenspeler, waardoor we thuis weer veel vinyl luisteren. Direct dus weer de bekende albums aangeschaft van U2, Metallica, Red Hot Chili Peppers en Bob Marley, maar ook Danny Vera.

Daarnaast zoals gezegd ook een echte House/Techno-liefhebber, waaronder Sven Väth, Paul Kalkbrenner, Dixon, Laurent Garnier en vele anderen.

Eerstgenoemde, Sven Väth volg ik sinds mijn 19e vrij intensief en we proberen jaarlijks nog steeds 1 à 2 optredens van hem mee te pakken. Afgelopen jaar was dat tijdens één van zijn (intieme en kleinschalige) optredens in Ibiza en even daarvoor nog tijdens een grote party in Frankfurt in Duitsland. Uiteraard proberen we events in Nederland ook altijd mee te pakken. Ik houd van dit soort high-energy events en denk ook dat ik dit af en toe nodig heb. Het houdt mij jong 😉. Noem het een "rare hobby" van me.

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

Dat is een lastige vraag, omdat ik veel favorieten heb. Als ik moet kiezen zijn het over het algemeen toch de wat oudere films die er voor mij uit springen.
Zoals bijvoorbeeld "Heat" (1995), m.n. door het samenspel van 2 iconische acteurs Robert de Niro en Al Pacino en de morele spanning tussen twee overtuigingen.
Maar ook de wat minder bekende "United 93" maakte indruk op me door de sobere, bijna documentaire-achtige stijl, die de gebeurtenissen van 9/11 op een heel indringende manier laat zien.
Bij de series op Netflix staat "Breaking Bad" bovenaan. Geweldig hoe deze serie van begin tot eind is doordacht, en met sterke personages wordt opgebouwd.
Daarnaast vond ik "Band of Brothers" en "The Pacific" bijzonder aangrijpend, door de realistische manier waarop de impact van de Tweede Wereldoorlog op mensen in beeld wordt gebracht.

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

Ik ben ervan overtuigd dat je met intrinsieke motivatie en mindset, 100% commitment, doorzettingsvermogen en hard werken héle mooie dingen kunt bereiken.
Maar plezier in je werk is het allerbelangrijkste, dus:

1. *Werkplezier!*
2. *Ambitie, Intrinsieke motivatie & Mindset*
3. *Commitment & Doorzettingsvermogen*

Wie of wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?

Letterlijk: Mijn vader – die helaas al op mijn 29e is overleden – was niet echt actief met mijn studie/werkprestaties bezig, maar wilde wel dat ik goed terecht kwam. Onbewust heeft mij heel veel meegegeven. Wat ik erg jammer vind, is dat hij mijn dochter nooit heeft gekend.

Figuurlijk: In je werkzame leven kom je ontzettend veel interessante en leuke mensen tegen, met wie je een geweldige klik hebt. Of het nu gaat om ex-collega's of de diverse contactpersonen bij retailers. Je komt er op een gegeven moment achter dat het onmogelijk is om met alle mensen contact te blijven houden, niet in de laatste plaats vanwege de hoeveelheid lunches, etentjes en drankjes die nog gedaan moeten worden.

De stap naar zelfstandig ondernemerschap heeft echter veel van deze contacten weer tot leven gebracht, en het is bijzonder om te merken dat het dan ook meteen weer voelt als vanouds.

Welke opleiding heb je gedaan? En waarom deze keuze?

HEAO Commerciële Economie; Na de middelbare school was ik vooral geïnteresseerd in Commercie, Marketing en Economie. En de meest voor de hand liggende opleiding is dan natuurlijk HEAO-CE, die heb ik in Zeeland gevolgd. Mooie tijd!

EFMI Master of Food Management; na het afronden van mijn HEAO, wilde ik vooral aan de slag en geld verdienen. Echter, 10 jaar later – en dus al enige tijd in het werkzame leven actief – kriebelde het toch nog om mijzelf nog verder te verbreden en nog een studie op te pakken. Mijn toenmalige werkgever HARIBO bood mij toen de mogelijkheid om de 2-jarige opleiding Master of Food Management te volgen aan het EFMI / Rijksuniversiteit Groningen. Om dit af te wisselen met een drukke baan, was natuurlijk uitdagend (met veel avond- & weekendwerk tot gevolg), maar uiteindelijk wel echt fantastisch. We kregen 2-wekelijks les van o.a. Laurens Sloot, Leo Kivits en andere prominente gezichten vanuit de branche. Daarnaast was het erg leerzaam en leuk om met vakgenoten te werken aan opdrachten en projecten. Ik kan het iedereen aanraden!

Zijn er gebeurtenissen uit het verleden die jou niet loslaten?

Het is niet dat ik er dagdagelijks aan denk of last van heb, maar wat mij – eigenlijk ieder jaar opnieuw – wel aangrijpt zijn de aanslagen op 9/11 in New York. Keer op keer als ik die bizarre beelden terugzie denk ik: wat moet er toch mis met je zijn als je tot dergelijke hatelijke daden in staat bent. Hoe komt het zover?

Veel mensen weten ook nog precies waar ze op dat moment waren. Zelf liep ik toen stage bij ABN AMRO. De gebeurtenissen hadden destijds natuurlijk ook een enorme impact op de financiële wereld. We kregen huilende mensen aan de lijn omdat hun hele aandelenportefeuille was ingestort.

Welk topmerk in FMCG spreekt je het meeste aan?

Dit zijn er natuurlijk meerdere; maar als ik er 1 moet noemen is het ***Coca-Cola****.*

Of je het nu lekker vindt of niet. Het is overal ter wereld bekend, groeit nog steeds ondanks discussies m.b.t. gezondheid en er zit een mega-professioneel georganiseerd bedrijf achter. Ze blijven ook vernieuwen, innoveren en ontwikkelen. Heel boeiend!

En als ik toch meerdere merken moet noemen: Heineken en Bacardi.

Welke beroemdheid zou je graag eens ontmoeten?

De 3 politieke wereldleiders van Amerika, Rusland en China. Ik ben totaal geen fan van Trump, Poetin en Xi Jinping, maar wat gaat er in hun hoofden om? Ik probeer mij soms voor te stellen wat voor beslissingen zij – dagelijks – moeten nemen, waar wij totaal geen weet van hebben, maar die een enorme impact op de wereld hebben.

Daarnaast zou ik ook weleens willen ruilen met artiesten (een band of een DJ) die wekelijks hele zalen/festivals plat spelen en duizenden mensen hiermee vermaken, dat lijkt mij wel echt fantastisch!

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

Oei, dat vind ik wel een hele lastige, omdat je in je werkzame leven zóveel verschillende mensen tegenkomt die op een bepaalde manier invloedrijk zijn geweest. Zelfs diegenen die een totaal andere zienswijze hadden, of met wie je een mindere klik had, zijn tot op zekere hoogte leerzaam geweest (hoe je het vooral niet wil doen 😉).

Onderstaande personen wil ik toch even specifiek benoemen: Allereest natuurlijk de basis: Mijn ouders!
Ik ben opgegroeid in een echt arbeidersgezin in West-Brabant waarin hard gewerkt werd. Studeren was niet per se de norm of heel vanzelfsprekend, maar toch hebben zij ervoor gezorgd dat mijn zus en ik konden (door)studeren. Dit heeft ons veel gebracht, dus daar ben ik ze dankbaar voor.
Deze opvoeding heeft mij ook wel van jongs af aan veel intrinsieke motivatie en doorzettingsvermogen opgeleverd. Ik heb geleerd dat succes niet vanzelfsprekend is en dat niets komt aanwaaien in het leven. Je zal hard moeten werken en (zelf) inzet moeten tonen om iets te bereiken.

Als ik verder enkele mensen vanuit mijn werkzame leven moet noemen (chronologisch); Rob Rijsdijk. Bepalend geweest in mijn start als Key Accountmanager bij Unilever. Niet alleen leerde ik inhoudelijk veel van hem op gebied van Sales & Onderhandelen, maar ik leerde ook hoe het in (grote) bedrijven werkt op gebied van Stakeholder Management, dynamiek tussen afdelingen en het feit dat soms een bepaalde mate van politiek / diplomatie nodig is om bepaalde zaken te bereiken (en die competenties bezat ik destijds nog niet helemaal). Daarnaast was het een fantastische kerel met wie ik onwijs veel plezier heb gehad.

Dennis Teeken. Strategisch sterk en iemand met een inspirerende visie. Wist destijds bij HARIBO een unieke cultuur neer te zetten met fantastische, sterke teams. Er werden destijds veel (jonge) talenten aangetrokken, die vervolgens allemaal doorgroeiden in de organisatie. Daarnaast werd het 5-jaren groeiplan – in eerste instantie met scepsis ontvangen – glansrijk behaald. Uiteraard heb je de juiste visie, strategie en plannen nodig. Maar het start echt vanuit de Ambitie, Mindset / Geloof en Commitment. Dan lukt uiteindelijk alles!

Jos Meulenbroek. Denken vanuit "Wederzijdse Winstgevende Groei"; alle plannen met onze klanten werden bij HARIBO langs deze lat gelegd. Als het niet voor beide partijen interessant was op het gebied van strategie, winstgevendheid of groei, dan deden we het

niet! Of: het klein maken van doelstellingen; € 4 mio. groei realiseren per jaar lijkt veel, maar als dat betekende dat we slechts de helft van alle huishouden in NL hoefden te verleiden 1 extra zakje HARIBO per jaar te kopen, dan viel die groei dus wel mee.

Jorick van der Miessen; De persoon met wie ik het langst heb samengewerkt en voor wie ik ontzettend veel respect heb. Nooit opgeven (zowel in werk als sport), strategisch sterk maar tegelijk ook erg pragmatisch. Een van de beste onderhandelaars die ik ken en een echte inspirator op visie, strategie en daar is ie weer: mentaliteit! Maar boven alles echt een superfijne (en down-to-earth) kerel om mee te mogen samenwerken.
Hij is begonnen als stagiair en inmiddels Managing Director/CCO bij HARIBO Nederland & België (in de voetsporen van zijn vader), hoe mooi is dat!

Merlijn van de Ven; door hem ben ik bij Bacardi gestart en heb ik een mooie promotie kunnen maken als Head of Sales NL voor het Off-Trade kanaal. Daarnaast heeft hij mij een half jaar geleden ook de mogelijkheid geboden en het vertrouwen gegeven om mijn ambitie als zelfstandig ondernemer waar te maken. Het is mede dankzij hem dat ik mijn loopbaan als zelfstandige een mooie kickstart heb kunnen geven!

Heb je een lijfspreuk die bij je past of waar je fan van bent?
*In een sportschool waar ik vroeger trainde stond met grote letters "**No Challenge, No Change**" op de muur geschreven. Dit vond ik een hele treffende quote, waar ik ook écht in geloof. Of het nu gaat om sport, werk of het leven in het algemeen. Je zal jezelf moeten uitdagen of soms tegenslagen moeten verwerken om er weer sterker uit te komen en hierdoor jezelf te verbeteren. Ik geloof er ook niet in dat successen maar vanzelf komen aanwaaien. Er zal altijd hard voor gewerkt moeten worden.*

Welke levensles zou je allen – en jonge mensen in bijzonder – mee willen geven?
Een paar "gouden tips":

- ***Authenticiteit:** blijf dicht bij jezelf en doe geen concessies aan je normen & waarden.*
- ***Volg je eigen tempo:** je carrière pad is persoonlijk. Ik hoorde ooit de volgende quote: "Je kan met de lift of de (rol)trap, maar het uitzicht is even mooi". Ik vond dit wel treffend; geniet van de reis en de ontwikkeling die je onderweg doormaakt.*

- ***Jouw ontwikkeling = Jouw verantwoordelijkheid:*** *wacht niet tot kansen naar je toe komen, maar zoek ze actief. Bedenk wat je nog wilt leren en ga er vól voor.*
- ***Blijf kritisch en scherp op jezelf:*** *vraag je eerst af wat JIJ anders of beter had kunnen doen in je rol of binnen je verantwoordelijkheid, en wijs niet naar anderen.*
- ***Vraag om feedback en neem deze serieus:*** *feedback hoeft niet altijd leuk te zijn, maar de beste feedback is die waar je van leert en groeit.*
- ***Haal energie en plezier uit je werk:*** *het leven is kort, en je werkzame leven nóg korter. Besteed deze tijd daarom bewust, maak plezier en haal daar je energie uit.*
- ***No challenge, no change:*** *mouwen opstropen en gaan! Durf uitdagingen aan te gaan, want daar – buiten je comfortzone – ontstaat groei en ontwikkeling*

Overigens – wel grappig – een hoop ervaringen en levenslessen zijn wel verteld in het interview maar schrijven we hier niet op! Er moet nog wat te wensen overblijven, te leuk!

Februari 2026

https://www.linkedin.com/in/ronald-timmers-3b829621/

FAST MOVING CAREERS

FMCG




BACARDÍ
MARCA DE FÁBRICA