FAST
MOVING
CAREERS
FMCG

Hplus Select is hét recruitmentbureau voor toptalent en dé specialist in het vinden van de beste kandidaten voor commerciële sales- en marketingfuncties binnen FMCG.
Scherper – Selectiever – Sneller!

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!"*

Huub interviewt managers uit zijn FMCG-netwerk met vragen over zijn of haar carrière.
Dit keer **Pieter Brusman – Founder Retail Republic**

"Make Today Ridiculously Amazing"

Wat was je eerste échte baan en hoe kwam je daar terecht?
Ik ben begonnen als Exportmanager bij lingeriefabrikant ***Dentex*** *in Haarlem.*
Een supersexy start van mijn carrière. Ik kwam daar terecht vanuit mijn achtergrond: mijn ouders komen namelijk allebei uit de textiel (groothandel én diverse detailhandel winkels). Ondernemerschap en Retail zijn dus met de paplepel ingegoten. Die wereld voelde vertrouwd, maar alleen sales was voor mij te eendimensionaal en heb het ook maar een jaartje gedaan. Ik wilde Marketing en Reclame in; vooral creatief zijn!

Wat was je vervolgbaan of verloop van begin van je carrière?
*Ik ben toen gestart met mijn eerste bureau (****Adviesland****).*
Zoals gezegd, ik moest mijn creativiteit kwijt.

Merken helpen groeien. Laten zien dat creativiteit ook resultaat oplevert.
*Al snel kreeg ik **TUI** als klant, met merk **Robinson**. Dat was een kantelpunt.*
*De schaal en dynamiek vroegen om snelle professionalisering. Daarom ging ik samenwerken met een bureaugroep (nu bekend als **Kega**). Wat begon als een logische strategische stap, groeide uit tot iets veel groters: een organisatie van zo'n 75 mensen.*

Bij welk bedrijf werk je nu? En wat is er zo leuk/bijzonder aan?
*Vijftien jaar geleden verkocht ik mijn aandelen in dat bureau. Door de sterke groei merkte ik dat ik vooral aan het managen was. Minder creëren, minder samenbouwen met klanten. En juist dát geeft mij energie. Daarom ben ik opnieuw gestart met mijn eigen bureau: **Retail Republic**. https://www.retailrepublic.nl/*

- ⇨ *Wij richten ons op **Retailers en Retailgerichte A-merken**.*
- ⇨ *Onze belofte is simpel: **"Er komt niets tussen de klant en het idee"**.*

Geen onnodige lagen, geen interne politiek, geen vertraging. We werken in co-creatie met onze klanten. Samen aan tafel, samen eigenaar van het resultaat. Dat directe én inhoudelijke werken daar "spring ik 's ochtends mijn bed voor uit!"
*Dat doen we nu o.a. voor **Vodafone, Jumbo Spellen, ABN AMRO, PostNL, Zuivelhoeve, Superkeukens, Profijt meubels en KFC**, en nog veel meer héle leuke merken..., maar vooral eigenlijk héle leuke mensen.*

Wat wilde je als kind graag worden? En is dat gelukt?
Geen brandweerman, geen astronaut. Ik zocht naar een manier om leuke dingen te doen én interessante mensen te ontmoeten. En ja: dat is gelukt.
Niet omdat het altijd makkelijk was, maar omdat ik elke dag (met mijn team) mag doen wat ik het allerleukste vind: ideeën bedenken, nieuwe dingen ontdekken, merken helpen. En samen iets neerzetten waar je energie van krijgt. Dat je daar een boterham mee kan verdienen is toch echt magisch?

Wat is dé onderscheidende stap in je carrière geweest die voor versnelling zorgde?
*Onderscheidend: het besef dat **delen je verder brengt**.*
Ik heb geleerd dat versnelling juist ontstaat door samenwerking en openheid.

Na mijn eerste aansluiting bij een bureaugroep zag ik al wat schaal en kennisdeling doet. Recent heb ik mijn huidige bureau opnieuw bewust verbonden (dit keer aan ***Creative Media Network****). Door deze laatste schaalgrootte verrijkt ons creatieve team zich met de nieuwste technieken in AI.*

AI is immers de volgende "disruptor" in onze business. Geen hype, maar een structurele versneller van content creatie en strategie. Ik spreek nog steeds sceptici over de techniek. Maar die steken hun hoofd in het zand.

Wat is je beste les?

Blijf flexibel. De markt verandert sneller dan je denkt. Wie zich niet aanpast, wordt een dinosaurus. En we weten hoe dat is afgelopen.

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

Het bedenken van oplossingen vind ik leuk. Complexe vraagstukken snel terugbrengen naar de kern. En dan daar een helder, realistisch en verrassend concept van maken. Minder goed? Managen om het managen. Uren praten over processen daar word ik niet per se creatiever van 😉. Ik zit het liefst dicht op het idee en de inhoud.

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

Ik sta elke ochtend om 5:55 uur op!

Dan laat ik Guusje (de hond) uit in een extreem stil en donker bos. Daarna sport ik thuis een halfuur. Dat vroege, frisse begin geeft me focus voor de dag, ook in het weekend!

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?

Oei… dat is alsof je moet kiezen tussen je kinderen 😉.

Klanten die hun doelstellingen ruim overtroffen. Presentaties waar het even stil werd omdat het écht raakte.

Maar als ik eerlijk ben zit mijn trots ergens anders. Dat zowel teamleden én klanten al bijna meer dan 15 jaar aan ons verbonden zijn. In onze branche (waar pitches, wissels en "we willen even wat anders" aan de orde van de dag zijn) is dat magisch!

Dit is mijn mooiste KPI!

Maar om er toch één te noemen (ik ken je Huub…) ***"Even naar Primera"*** *was een mooie!*

Wat is je ultieme vakantieland? En waarom?

Italië. Er is een Italiaanse uitdrukking die voor mij alles samenvat: ***"Tante Belle Cose."*** *Letterlijk betekent het: "veel mooie dingen". Italianen gebruiken dat bij het afscheid nemen, als wens dat het leven je mooie momenten brengt.*

*Mooi toch? En dat ligt dicht bij hoe we werken. Bij Retail Republic is de slogan dan ook: "****Make Today Ridiculously Amazing"*** *=> Van elke dag een klein feestje maken.*

Wat is je favoriete muziek? Of artiest?

Nile Rodgers.
Deze man is een hitmachine met een gitaar. Wat hij met Chic heeft neergezet, maar ook later met artiesten zoals Madonna, Daft Punk, Pharrell, Avicii etc... Elke generatie weet hij opnieuw te raken. Knap vind ik dat!

Heb je een favoriete podcast waar je naar luistert? Heb je nog tips?

"Geschiedenis Inside" (ja ik ben een geschiedenis-freak...)
Ze laten zien dat Fake news geen moderne uitvinding is. En relativeren de geschiedenis. Was Moeder Theresa wel zo'n lieverdje? Wat was de donkere kant van Charlie Chaplin? Wat ik sterk vind, is dat ze grote historische namen luchtig en toegankelijk maken, zonder dat het oppervlakkig wordt. Het helpt me relativeren. Want humor en relativeren is in onze business een onderschatte superkracht.

- ⇨ *Huub lees het boek: "Sapiens: een kleine geschiedenis van de mensheid"*

Wat is je lievelingsfilm of "Guilty Pleasure" en waarom?

Doordat ik veel heb gewerkt voor filmstudio's als Paramount, Universal en Warner Bros, kijk ik privé tegenwoordig minder films en series. Maar er is één film waar ik elk jaar rond Kerstmis niet onderuit kom, door mijn vrouw dan: ***"****Love Actually" (2003)****.*
De muziek is geweldig en de film ademt positiviteit. De quote die voor mij blijft hangen: "If you look for it.... you'll find that love actually is all around."

Welke sport doe je?

Skiën, Suppen.

*En ik heb nog een plan: ik wil nog een keer de **“**Camino” lopen. Gewoon dagenlang stappen, hoofd leeg, geen spullen, geen ego. Als één avontuur!*

Zoek het maar op: “De Camino de Santiago”; een eeuwenoude pelgrimstocht naar Santiago de Compostela in Spanje. Deze wordt gelopen voor bezinning, sport of avontuur. Een unieke ervaring door prachtige landschappen!

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

Flexibiliteit. De markt verandert continu. Wie zich aanpast (zonder zichzelf te verliezen) blijft relevant. Daarnaast ben ik altijd service verlenend ingesteld. Ik denk vanuit de klant en het gezamenlijke resultaat.

In combinatie met doorzettingsvermogen, humor, relativering en opgewektheid kom je dan al een heel eind…!

Wie of wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?

Verloren? Een paar uur slaap in drukke periodes 😉

En ook de romantiek rondom zogenaamde totale controle ben ik kwijtgeraakt. Sowieso brengt loslaten en relativeren je nieuwe avonturen.

Welke opleiding heb je gedaan? En waarom deze keuze?

Na mijn VWO heb ik gekozen voor HEAO Commerciële Economie. Ik wilde niet alleen theorie, maar toepassen hoe alles in het écht werkt. Die combinatie van denken én doen past gewoon bij me. En eerlijk? De lessen kwamen daarna pas. Buiten het klaslokaal.

Welk topmerk spreekt je het meeste aan?

*De merken die je vindt bij **Skins Cosmetics** spreken me enorm aan. Denk aan Diptyque, Le Labo en Parfums de Marly etc… Wat ik daar razendknap aan vind, is merkenbouw op hoog niveau. Een productcategorie die voor een groot deel draait om beleving en emotie. Zij slagen erin om prijzen te vragen die ver boven het gemiddelde parfums liggen (nooit kortingen). Dat komt niet alleen door geur. Het komt door positionering, storytelling, schaarste, consequente merkidentiteit etc… Alles klopt. Dat vind ik fascinerend.*

Het laat zien wat sterke merkstrategie kan doen: waarde creëren die verder gaat dan het product zelf. Daarbij, ik heb iets met geuren..., daar passen deze parfums ook goed bij!

Welke beroemdheid zou je graag eens ontmoeten?

Pieter Zwart zou ik wel willen ontmoeten. Ik heb grote bewondering voor hoe hij het merk ***Coolblue – alles voor een glimlach*** *heeft gebouwd.*

De expansiedrift, de focus op klantbeleving, de consistente tone of voice. Alles is door vertaald in cultuur, operatie en marketing. En natuurlijk: zijn eigen stem in de commercials 😉. Dat detail laat zien hoe ver merkdenken kan gaan. Dat is echt leuk!

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

In de eerste plaats Sandra (mijn partner in het bureau én in het echte leven).

Haar can-do mentaliteit en haar extreem goed ontwikkelde linkerhersenhelft zorgen voor balans. Waar ik conceptueel en creatief denk, brengt zij structuur, scherpte en realisme. Die combinatie heeft ons ver gebracht.

Daarnaast ben ik dankbaar voor het hele team waarmee we werken. En voor de klanten die ons al jaren het vertrouwen geven om met hun merken te bouwen.

Heb je lijfspreuk die bij je past?

Mijn lijfspreuk: ***“Make Today Ridiculously Amazing.”***

Je bent hier maar een milliseconde op aarde. Dus zorg dat je het anderen (en jezelf) naar de zin maakt. Werk, ondernemerschap, ambities... het is belangrijk. Maar uiteindelijk draait het om energie, plezier én de mensen met wie je het doet. Als je daar elke dag (on)bewust iets moois van maakt, volgt de rest vanzelf.

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

Het is eigenlijk heel simpel: Je moet één keer vaker opstaan dan dat je op je bek gaat...

Succes (en alles wat de moeite waard is) gaat nooit in een rechte lijn omhoog. Je maakt verkeerde keuzes. Je verliest klanten. Je twijfelt. Soms denk je zelfs: waar ben ik aan begonnen? Dat hoort erbij.

Het verschil zit meestal niet in talent, maar in doorzetten. Blijven bewegen, leren, aanpassen en weer doorgaan.

Wat zou je doen als je vandaag helemaal opnieuw moest beginnen?

Ik zou weer bouwen. Geen twijfel. Maar nóg sneller experimenteren.

De wereld verandert exponentieel, ook zeker met AI. Wachten tot iets "uitontwikkeld" is, is hetzelfde als wachten tot het te laat is. Je moet meebewegen.

Zijn er projecten waar je nee tegen zegt?

Yep! Tegen projecten zonder wederzijds vertrouwen. Ik geloof dat echte meerwaarde ontstaat als je samenbouwt. Geen leveranciersrelatie, maar partnerschap. Als dat er niet is, past het niet bij ons. Hoe interessant het budget ook lijkt.

Juli 2026

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

