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 iemands persoonlijke kant – voor meer exposure en ter inspiratie!"*

Huub interviewt managers uit zijn FMCG-netwerk met vragen over zijn of haar carrière.
Dit keer **Dick ten Voorde – Interim Sales Director / CCO, Founder RETAILMADE**

"Alles voor een Glimlach"

Wat was je eerste échte baan in FMCG of Retail?
*Begonnen in 1990 bij **Peter Karsten** in Food-Retail; bekend van de supermarkten Amax, A-Markt, S&K e.d. in de rol van Formule Manager.*
*Ik ben door diverse overnames via DeBoerUnigro bij **Laurus** terechtgekomen, bekend van Spar en Super de Boer en later **Konmar** (uiteindelijk opgegaan in **Jumbo**). Daar heb ik o.a. managementervaring opgedaan, gaf ik leiding aan een team van 30 supermarkt-managers en tenslotte Marketingcommunicatie gedaan.*
Ik heb dus aan het begin van mijn carrière altijd aan retailzijde gezeten.

Wat was het vervolg van je carrière?

In 2001verhuisde ik naar de andere kant van de tafel; de leverancierszijde, binnen de categorieën Brood, Kaas, en AGF

Ik ben toen o.a. commercieel directeur geweest bij een bakkerij-lid van ***Bake Five*** *en heb dat 5 jaar met plezier gedaan.*

Daarna ben ik nog Marketing Manager bij Boering Melkblok van ***Zijerveld*** *(het huidige* ***Velder****) geweest en later Commercieel Manager bij* ***Gourmet.***

In 2010 ben ik mijn eigen bedrijf ***RETAILMADE*** *gestart en als Interim Professional op Sales in rollen als Commercieel Directeur/Manager. Begonnen met diverse mooie opdrachten bij bedrijven als:* ***Bakker Wiltink, Sushi Ran, CSM, Pandriks Bake Off, Van der Meulen, Reckitt Benckiser, Upfield*** *en* ***Hessing.*** *Wat heel bijzonder was dat ik steeds werd gevraagd voor sales- en commerciële functies, terwijl mijn vooropleiding volledig marketing was.*

Voor de ***Gulden Krakeling*** *werkte ik ca. 9 jaar in opdracht en onlangs heb ik een 3-jarige opdracht voor* ***Agrifirm afgerond****, let wel in 3 verschillende rollen.*

Bij welk bedrijf werk je nu?

Op dit moment vervul ik een opdracht bij ***Baker & Baker*** *in Amsterdam. Een afsplitsing van het vroegere* ***CSM*** *en ben verantwoordelijk voor Retail NL.*

Daarnaast geef ik vanuit RETAILMADE advies op Sales en Commercieel gebied binnen Food & Retail, met name onderhandelingstechnieken en coaching van Accountteams. Ik heb daar een abonnementsmodel voor opgezet op basis van af te nemen uren, dit werkt heel goed en prettig voor alle betrokkenen. Waarbij we altijd "uitgaan van de talenten van de mens". Ambitie, passie, drijfveren spelen dan een belangrijke rol.

Wat wilde je als kind graag worden?

Als klein kind wilde ik buschauffeur worden, ha ha! Altijd het stuur in handen willen hebben.

Maar later is dat altijd makelaar geweest, dat was mijn droombaan; aan- en verkoop, lekker onderhandelen etc. Maar nee, dat is het niet geworden want mijn eigenwaarde

destijds was niet sterk genoeg. Ik deed te veel wat anderen wilden, dat zit diep in mijn karakter; een pleaser zeg maar.
Mijn beeld was altijd "de harde zakenman", die wilde ik ook zijn, maar in praktijk ben ik meer de "sociale zakenman". Later – mede door de MBTI-methode – heb ik dit omarmt in mijn onderhandelingen, als dienstverlener, verbinding maken, contact opzoeken en alles met een glimlach... ;-). En dat kon want dit proces heeft mij geholpen om volledig in mijn kracht te komen staan.

- ⇨ *MBTI = Myers-Briggs Type Indicator (16 typen)*

Wat is dé onderscheidende stap in je carrière geweest die voor versnelling zorgde?
Op de dag dat ik mij uit mijn comfortzone geplaats heb door te stoppen in loondienst en voor mezelf te beginnen als ondernemer. Die dag zal ik nooit meer vergeten. Je verwacht een enorme druk te ervaren door deze keuze echter het resultaat was een enorme verlichting, ongeacht het feit dat de situatie veel meer onzekerheden met zich meebracht!

Wat is een gekke gewoonte of bijzondere hobby van je, waar niemand vanaf weet?
Laat ik beginnen met: Ik heb bijna geen hobby's!
Ik heb wel een bijzondere gewoonte door elke ochtend even door ***LinkedIn*** *(om mensen te feliciteren met hun verjaardag) en door* ***Funda*** *te scrollen, als een echte Funda-addict. Bovendien doe ik dat ook op de Spaanse huizensite* ***Idealista.***
Er zit dus toch een makelaar in mij of is het gewoon nieuwsgierigheid en toch een hobby?

Leuk weetje: Ik heb ooit de FOOD MAKELAAR opgericht, een combinatie van mijn twee passies, dat past heel mooi bij mijn activiteiten binnen RETAILMADE.

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?
Dat is een lastige, maar als ik er toch één mag noemen; de groei en ontwikkeling samen met de Gulden Krakeling, tot en met de fusie met Streekselecties aan toe. Een prachtige route die ik samen met Ferry Mallo (Algemeen Directeur) heb mogen afleggen.

En – toch een tweede die ik wil noemen – bij Agrifirm waar ik een salesteam in hun kracht mocht zetten. Ook dat is natuurlijk prachtig en ben ik trots op!

Wat is je ultieme vakantieland? En waarom?

Ibiza. Een bijzondere sfeer waar iedereen mag zijn wie hij of zij is en waar je rust (hier komen we voor) of feest kan vinden. Een eiland dichtbij Nederland, met een heerlijk klimaat en veel natuurschoon. Hier is het al snel goed wie je bent.

Heb je een favoriete podcast waar je naar luistert?

Ik luister niet heel veel podcast, maar ik vond de podcast "Hoge Bomen" van BNR Nieuwsradio met een reeks over de snelle opkomst van supermarktketen Jumbo heel interessant. Dit ging over de CEO Frits van Eerd, de strategische visie en de enorme groei van het familiebedrijf via overnames zoals C1000 en La Place.
Juist omdat ik zelf een deel van deze periode heb meegemaakt maakt het extra interessant om naar te luisteren. Ook heel leerzaam en boeiende case binnen Retail.

Wat is je lievelingsfilm of TV-serie of "Guilty Pleasure"

Een absolute guilty pleasure op TV is voor mij "Van Onschatbare Waarde". Daar vind ik de onderhandelingen geweldig om te zien en vooral Arnold is mijn favoriet (links op foto).

De film die mij nooit verveelt (en dat zegt wat) is die van Elton John "Rocketman". Hierin is zo mooi verfilmd wat het met iemand doet als er thuis geen liefde is en iemand op zoek moet naar zijn eigen identiteit. Om toch maar geliefd te worden vindt er totale zelfvernietiging plaats met drugs en verkeerde mensen. Totdat hij vrede vindt met wie hij is… Ook het feit dat dit een waargebeurd verhaal is, maakt het extra mooi.
Omdat ieder mens hiermee struggelt (de een meer dan de ander) is het zo belangrijk dat tijdens de opleidingsjaren van kinderen, de talenten en passies worden gestimuleerd.
Ik denk dat veel maatschappelijke problemen dan aanzienlijk zullen inslinken.

Een andere film die ik zeer indrukwekkend vind is "Schindler's List". Zo bijzonder hoe iemand mensen weet te redden door gebruik te maken van het economische systeem.
En wat een lef!

Welke sporten doe je?

Golf, Spinning en wandelen.

Rondje golf altijd welkom Huub!

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

Mijn positiviteit en met veel enthousiasme oplossingsgericht werken!

"Er is in heel veel gevallen overal een oplossing voor" is mijn vertrekpunt!

Mensen vragen altijd hoe het komt dat ik altijd zo positief ben. Dat zit diep in mij en dit is een vorm van dankbaarheid voor alles wat ik krijg. Dat begint met goede gezondheid en mijn gezin om mij heen. De rest is al snel bijzaak en dus gaat het al gauw goed toch?

Wie of wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?

De Dick die zijn mening van anderen liet afhangen. Ik ben minder beïnvloedbaar en dat voelt erg goed. En dat kan voor iedereen en dat gun ik ook iedereen.

Welke opleiding heb je gedaan?

Na het VWO de Marketingopleidingen NIMA A, B en C.

In 2018 The GAP Partnership – The Complete Skilled Negotator (echt een aanrader!)

Welk topmerk spreekt je het meeste aan? En waarom?

***Coolblue**; ik heb respect voor merken die waarmaken wat ze zeggen en vooral in de executie. Dat is zo moeilijk. Elk detail klopt en is al jaren op TV met dezelfde beleving als het thuisgebracht wordt: "Alles met een Glimlach"*

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

Dan kom ik snel uit bij Annette, mijn vrouw. Zij is degene die altijd in mij heeft geloofd en mij heeft geholpen, ook in tijden dat het lastig was. Iemand die volmondig achter je staat, in je gelooft en altijd steunt! Dat biedt ruimte om carrière te maken! En nu plukken we daar samen de vruchten van!

Hoe zie jij de nabije toekomst van je carrière? Heb je nog speciale wens(en)?

Ja mijn grote wens is en blijft mensen te helpen nog beter te worden in hun werk, met name de onderhandelingen in het Salesvak binnen Food-Retail. Ik gun iedereen de ervaring om altijd een volwaardige gesprekspartner te zijn en dat kan. Het voorbeeld staat voor je.

Van welke slogan ben je je fan?

Die kan niet missen natuurlijk: Coolblue – Alles voor een Glimlach…! (ik ben wel van de humor, dus dit is geweldig gevonden)
En "Maak er een mooie dag van!", deze gebruik ik vaak vooral omdat hierin een actie vanuit jezelf zit. Iedereen is verantwoordelijk voor zijn/haar eigen gedrag en hoe die daar mee omgaat.

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

Ga zo jong mogelijk op zoek naar je talenten, interesses en je passie en ga die verder ontwikkelen. Volg je hart, deze klopt altijd! Want we zitten in een model die ons alleen vaardigheden leert en ons weinig leert wie we zijn of hoe we onszelf kunnen vind en.
Onze maatschappij vindt het belangrijk wat je bent en veel minder WIE je bent. En in die persoon, wie je bent, ben ik altijd geïnteresseerd. Daar wil ik het positieve uithalen!

Augustus 2026

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

FAST MOVING CAREERS

FMCG





