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 **Nard Schrama – Interim Sales Manager**

"Let go of what was, enjoy what is and have faith in what will be".

Wat was je eerste échte baan in FMCG en hoe kwam je daar terecht?
*Sales Rep. Horeca voor National Accounts bij **AB-InBev** in 2005. Ik ben daar via een directe sollicitatie gekomen, toen ik van Amsterdam naar Tilburg wilde verhuizen en een baan in het Zuiden zocht. Ik heb er 5 jaar gewerkt, met heel veel plezier!*

Wat was je vervolgbaan of verloop van begin van je carrière?
*Ik ben vanuit AB-InBev naar **Spadel** gegaan. Daar ben ik de landelijke accounts in Horeca, Sport en Leisure gaan doen (2 jaar fijn samengewerkt met collega Rob Hanff).*
*Hierna ben ik naar **Pernod Ricard** gegaan als Key Accountmanager Horeca, om onze producten aan de landelijke brouwerijen te verkopen; o.a. Heineken, AB-InBev, Bavaria etc.*
*Vanaf dit punt wilde ik alle soorten verkoop ontdekken. Van directe verkoop aan lokale ondernemers, tot indirecte verkoop aan landelijke ketens. Van dranken tot food, van lang houdbaar tot vers en zowel merk als Private Label. En dat heb ik gedaan via bedrijven als: **Hoppe** (National Accountmanager), daarna **Koninklijke Prins & Dingemans** (3 jaar gewerkt met Jeroen Lobbezoo) en hier werd ik ook MT-lid.*
*Toen belde **Texelse Bierbrouwerij**, mooie tijd gehad samen met Pim Degen, ik was daar KAM Retail.*
*Daarna werd ik benaderd voor **Lekkerland Nederland** (met dank aan Stephan van Acht en Mehmet Eser), daar heb ik 3,5 jaar gewerkt in samenwerking met Olaf Gockel op Foodservice & Export.*

Bij welk bedrijf werk je nu?

In 2025 ben zelfstandig gegaan als ***Schraman Consultancy****. Ik heb een Interim-opdracht gedaan in Sales bij* ***Soda Concepts*** *en later bij* ***De Smaakspecialist****, ik was verantwoordelijk voor Sales Retail NL, o.a. Albert Heijn.*

Maar ik ben nu op zoek naar iets meer vast. Ik merk dat ik beter werk in teams en vooral met een visie op de langere termijn. Ik word niet gelukkig van helemaal alleen bezig zijn als Interimmer / Freelancer.

Wat wilde je als kind graag worden? En is dat gelukt? Waarom niet gelukt?

Dierenarts. Zowel mijn vader als mijn moeder waren dierenarts, met een eigen praktijk in de Betuwe. Helaas was ik matige scholier en zat het VWO er niet in om door te studeren voor dierenarts.

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

Toen ik bij Prins en Dingemans werkte heb ik een stap gemaakt naar een leidinggevende functie. De vertrekkend Sales Manager (Jeroen) droeg mij voor als zijn opvolger. Dit was even wennen om meerdere ballen hoog te houden, denken aan de groep prestaties en ook alle individuen laten presteren en groeien. Hier heb ik nog beter van leren luisteren, maar ook geleerd hoe ik anderen leer verantwoordelijkheid te laten nemen. Behoorlijk wat manager skills eigen gemaakt zeg maar!

Ook de stap naar Lekkerland Nederland was een mooie stap die voor versnelling zorgde; we hadden mooie successen met o.a. Burger King, Starbucks en Joe & The Juice. Daar ook fijn samengewerkt met o.a. Jaco Hermans (fijne collega op New Business Sales, dat is nog via jou gegaan Huub, écht top!).

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

Ik vind van mijzelf dat ik goed kan verbinden, vertrouwen winnen van mensen. Dit bleek uit meerdere grote klanten welke ik heb gemaakt binnen Retail, Out-of-Home, Foodservice en Export. Hiervoor heb ik altijd specialisten intern moeten koppelen aan de specialisten van de klant; door iedereen de ruimte te geven zijn eigen toegevoegde waarde te leveren liepen de processen altijd succesvol.

Ik raak mijzelf soms nog wel eens kwijt in de waan van de dag. Dan moet ik op de rem trappen en mijn doelen van die dag er nog eens bij pakken, focus houden is dan een dingetje. De Eisenhouwer Matrix is dan wel een handig hulpmiddel om taken te prioriteren (Belang en Urgentie). Herkenbaar?

Vertel eens iets verrassends over jezelf!

Hoewel ik mijn dochter (13 jr) altijd superirritant vind met haar TikTok-dansjes, vind ik het erg leuk als ze samen een dansje wil opnemen met mij (als Boomer…). Toch erg fijn om samen iets te doen en ik vind de muziekjes altijd wel grappig en leuk. "TikTok – Make Your Day".

Waar ben je zakelijk het meest trots op?

In mijn periode bij Lekkerland Nederland, hebben we Burger King als klant binnengehaald. Dit was een uitdagend proces met veel financiële en juridische hordes. We hebben hier een tijd intensief aan gewerkt met diverse afdelingen. Alle neuzen dezelfde kant op krijgen, vaak de vraag "Wat als het wel kan?" en de cijfers met de directie bespreken was echt tof. Mooi en leerzaam proces, echt trots op!

Wat is je ultieme vakantieland?

Spanje als land. Mensen zijn daar minder gehaast, willen nog een praatje met je maken en toch is het relatief dichtbij. Vooral Malaga, Barcelona en Madrid zijn favoriet.

Wat is je favoriete muziek?

Deze is moeilijk. Ik houd erg van klassieke muziek. Vooral piano of viool. Ik ben opgegroeid in een groot gezin en al mijn broers of zussen spelen wel iets van een (klassiek) muziekinstrument.
Verder ben ik echt niet in een hokje te zetten; ik houd van alles tussen Nederlandse Rap en Deep House. Het enige wat me niet trekt is die snoeiharde Hardcore.

Heb je een favoriete podcast waar je naar luistert?

Ik gebruik podcasts vooral functioneel, een makkelijke manier om kennis te krijgen tijdens het wandelen of een autorit. Dus als ik iets van een specifiek onderwerp wil leren, zoek ik daar podcasts over op. Bijvoorbeeld AI, beleggen, opvoeden of relaties.
Een favoriet is "Rust in je Hoofd" met Michael Pilarczyk – ook het boek "Master Your Mindset" is geweldig!

Wat is je lievelingsfilm of TV-serie?

Een van mijn favoriete films is de Gladiator, de historische zwaardvechters uit het Romeinse Rijk.
Mijn guily pleasure is toch wel het datingprogramma "Lang Leve de Liefde". Dat kijk ik met mijn partner om te onthouden hoe fijn het is dat wij elkaar zijn tegengekomen. En lachen natuurlijk, om de raarste situaties!

Welke sporten doe je?

Ik hockey (Veteranen 2 HC Tilburg), doe aan krachttraining en probeer wel eens een uurtje yoga te doen.

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

Goed luisteren en doorvragen. Zowel bij klanten als bij collega's. Door zo min mogelijk aannames te doen, probeer ik zo goed mogelijk te komen tot oplossingen waar iedereen tevreden over is.

Welke opleiding heb je gedaan? En waarom deze keuze?

Hotelschool. Ik ben tijdens de middelbare school gaan werken in de Horeca en vond het fijn om met elkaar de gast gelukkig te maken met iets wat ze zelf ook kunnen. Iedereen kan een biefstukje bakken (nou ja, bijna iedereen..., ha ha), maar de beleving van dit biefstukje in een restaurant is toch anders.

Welk topmerk spreekt je het meeste aan? En waarom?

*Het merk **Spa**. Prachtig wat zij doen om de natuur te behouden en hier zo'n mooi water mee te maken.*
*En ook **Stella Artois** met David Beckham en Matt Damon, geweldige Super Bowl Commercial 2025.*
https://www.youtube.com/watch?v=Jm37gDJ3Y7A

Welke beroemdheid zou je graag eens ontmoeten?

Ik zou Keanu Reeves willen ontmoeten. Die man is daadwerkelijk "normaal gebleven", ondanks zijn beroemd zijn en wereldwijde bekendheid.

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

Moeilijke vraag. Ik denk Olaf Gockel (Lekkerland). Hij heeft mij een dikke verdieping op menselijkheid gegeven toe hij mij steunde in een moeilijke privé tijd.

Hoe kennen wij elkaar eigenlijk?

Al heel wat jaren Huub, ik denk zeker wel 8-10 jaar uit de FMCG-branche, volgens mij toen ik bij Texelse zat en jij op zoek was naar een Key Accountmanager voor Retail. En daarna heb je mij goed geholpen toen ik bij Lekkerland werkzaam was, met uitbreiding van mijn Salesteam. Altijd leuk, gezellig, maar vooral scherp en direct van beide kanten!

Hoe zie jij de nabije toekomst van je carrière?

In mijn volgende stap wil ik een goede balans tussen verantwoordelijkheid en vrijheid hebben. Ik ben super gedreven om alles te geven en te groeien in mijn werk, maar ik heb ook twee kinderen waar ik tijd aan mag en wil geven. Als alleenstaande vader is dat soms lastig en een uitdaging.

Heb je een lijfspreuk die bij je past?

Mijn lijfspreuk is sinds een jaar of twee: "Let go of what was, enjoy what is and have faith in what will be".
Dat is waar "Happiness" samenkomt in deze 3 dingen.

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

Blijf nieuwsgierig en blijf vragen.
Dat brengt je altijd verder!

Augustus 2026

https://www.linkedin.com/in/nard-schrama/

FAST MOVING CAREERS

FMCG



