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 ***Jos Meulenbroek – Vastgoed Ondernemer & Oprichter Steenvast Advies***

"Van Goudbeertjes naar Stenen — het Ondernemersbloed won"

Wat was je eerste échte baan en hoe kwam je daar terecht?
Mijn eerste échte FMCG-baan was bij ***HARIBO*** *in Breda, via Govert van der Miessen.*
Ik kwam er in 2005 binnen als afstudeerder met de opdracht te onderzoeken of HARIBO Nederland een Trade-Marketingafdeling moest opzetten. Mijn conclusie was: Ja, en vervolgens mocht ik die afdeling zelf gaan bouwen als eerste Trade Marketeer.
Daarvoor had ik als trainee bij ***Deloitte Accountants*** *gewerkt, dus de overstap van jaarrekeningen naar snoep was best een contrast… Maar die financiële basis heeft me mijn hele carrière voordeel opgeleverd (later meer daarover).*
Oh ja ik ben ook nog een aantal jaren Croupier bij ***Holland Casino*** *geweest, ook daar was het snel handelen en snel rekenen! Mooie tijd.*

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

Ik ben twaalf jaar bij HARIBO gebleven en heb daar vrijwel alle commerciële rollen doorlopen: van Trade Marketer naar Field Manager, National Account Manager (met klanten als Albert Heijn, C1000, Aldi en Lidl), Sales Manager Retail, Sales Director en uiteindelijk Commercial Director Benelux. Een prachtige tijd met een succesvol team!

In 2018 maakte ik de overstap naar ***Melitta*** *als Country Manager Benelux, en vanaf 2024 was ik daar Chief Sales Officer voor de coffee preparations-business verantwoordelijk voor de EMEA-regio.*

Bij welk bedrijf werk je nu? En wat is er zo leuk/bijzonder aan?

Voor mezelf! Onlangs heb ik de overstap gemaakt van een corporate carrière naar het zelfstandig ondernemerschap in vastgoed.
Enerzijds investeer ik in vastgoed voor de verhuur: ik koop objecten aan, optimaliseer ze en verhuur ze daarna. Anderzijds heb ik Steenvast Advies opgericht, waarmee ik mensen help om zelf te starten in vastgoed; van strategie tot aankoop en verhuur.
Het bijzondere is de vrijheid en de energie die het geeft. Ik werk misschien wel meer dan ooit, maar het voelt geen dag als werk.

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

Ondernemer worden en dat is dus gelukt, al heeft het even geduurd.
In mijn studententijd zette ik al een aantal bedrijfjes op. Met Party Express reden we met touringcars naar grote discotheken zoals de Zillion in Antwerpen en Time Out in Gemert; het allermooiste hoogtepunt was dat we op een gegeven moment met twee bussen naar de "Love Parade" in Berlijn gingen. Wat een mooie tijd was dat, ik was 17-18 jaar toen.

Daarnaast had ik een marketingbureau waarmee we vooral lokale ondernemers laagdrempelig hielpen met leuke marketingcampagnes.
Daarna heb ik twintig jaar een "omweg" genomen via het corporate leven — maar het ondernemersbloed is er nooit uit gegaan, zo zie je maar weer!

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

Niet één functie, maar één keuze: naast fulltime werken blijven leren/studeren.
Ik ben begonnen op de MAVO in Breda en heb daarna stap voor stap alles gestapeld — MBO, duaal SPD en HBO Bedrijfseconomie tijdens mijn traineeship bij Deloitte, HBO Commerciële Economie, en uiteindelijk in 2012 – via HARIBO – mijn master Business Science aan de Erasmus Universiteit. Waarom deze keuze? Het was geen vooropgezet plan, ik ontdekte werkende weg wat ik echt leuk vond en bleef bijleren. Achteraf is die combinatie van financieel én commercieel mijn grootste kracht gebleken.
Ook de combinatie van werken en leren zorgde ervoor dat ik steeds nét meer bagage had dan mijn functie vroeg. En recent kwam daar de belangrijkste stap bij: de zekerheid van een topfunctie loslaten om voor mezelf te beginnen. De beste les kreeg ik daarbij van Michael Pilarczyk: wees nergens bang voor, ga het gewoon doen, wat kan er nou echt gebeuren?

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

Goed in: commercie en financiën met elkaar verbinden.
Door mijn accountancy-achtergrond kijk ik bij elke beslissing altijd direct naar de businesscase; ik kan vrij snel rekenen. Dat hielp bij klanten, retailers en de CFO, en nu bij elke vastgoeddeal.
Minder goed in: geduld. "Als iets in mijn hoofd heb, dan zit het niet in mijn kont", dan wil ik erachteraan en het direct oppakken. Grappig genoeg komt dat in vastgoed juist goed van pas: soms moet je heel snel kunnen schakelen.

Wat is een gekke gewoonte van je, waar bijna niemand vanaf weet?

Geen gekke gewoonte, maar wel een bekentenis die weinig mensen verwachten van iemand die 20 jaar in sales heeft gewerkt: "Ik vind verkopen eigenlijk helemaal niet leuk". Ik heb het ook nooit benaderd als verkoop, maar als samen met de klant iets moois neerzetten waar we allebei van profiteren. Misschien is dat wel precies waarom het werkte al die jaren.

Waar ben je (zakelijk) het meest trots op?

Mijn tijd bij HARIBO. We hebben daar ontzettend veel opgepakt en gerealiseerd: exclusieve concepten met retailers, de integratie tot één Benelux-organisatie, en misschien wel het mooiste, de bouw van een nieuw pand in Breda, dat ik als projectleider mocht managen. Dat was meteen mijn eerste echte aanraking met vastgoedontwikkeling. Achteraf gezien misschien wel het begin van alles.

Wat is je ultieme vakantieland? En waarom?

Curaçao. Daar gaat alles een tempo lager en dan kom je echt tot rust.

Wat is je favoriete muziek?

Loungemuziek en Caribische muziek. Past bij mijn favoriete vakantiebestemming, dat ontspannen tempo van Curaçao haal ik er thuis of in de auto, mee terug.

Heb je een favoriete podcast waar je naar luistert?

"Zo word je Steenrijk" een leuke en informatieve podcast waarin veel wordt gedeeld over anders denken over geld en vermogen. Een aanrader voor iedereen die met vastgoed of vermogensopbouw bezig is.

Welke sport doe je?

Fitness. Voor mij dé manier om mijn hoofd leeg te maken en fit te blijven, als ondernemer is dat geen luxe maar noodzaak.

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

Doorzettingsvermogen. Ik ben niet via de koninklijke route binnengekomen, van MAVO naar een Universitaire Master doe je niet in één stap, maar in tien. Diezelfde mentaliteit neem ik mee in het ondernemen: consistent blijven bouwen, ook als het resultaat pas jaren later zichtbaar wordt. Geef nooit op!

Wie of wat ben je verloren onderweg tijdens je carrière?

Vriendschappen. Ik geloof erin dat interesse altijd van twee kanten moet komen, net als oprechtheid en eerlijkheid.

Als één van die dingen verdwijnt, dan ben ik ook liever de vriendschap kwijt. Dat klinkt misschien hard, maar het zorgt ervoor dat de mensen om me heen er echt toe doen. Bovendien helpt het ook om verder te komen, het leven gaat door!

Welk topmerk spreekt je het meeste aan? En waarom?
Dat is en blijft HARIBO. Twaalf jaar van mijn leven, een merk dat generaties met elkaar verbindt en eerlijk: wie wordt er nou niet vrolijk van een zakje winegums?

Met welke beroemdheid zou je een dag willen ruilen en waarom?
Dan Martell. Hij bouwde meerdere succesvolle bedrijven op en verkocht ze, en leert ondernemers met zijn boek "Buy Back Your Time" hoe je niet zelf de bottleneck van je eigen bedrijf wordt: delegeren, systemen bouwen en je tijd investeren in de dingen die alleen jij kunt doen. Alles draait om het transformeren van ondernemers van overwerkte "operators" naar strategische "vrijbuiters" en investeerders. En begin gewoon!
Dat is precies de fase waar ik nu insta, één dag meekijken hoe hij zijn tijd en bedrijven organiseert, zou me jaren schelen. En zijn boek is echt een aanrader!

Wie ben je het meest dankbaar als je terugkijkt op je carrière tot nu toe?
Zakelijk: Govert van der Miessen en Dennis Teeken, CEO van HARIBO Nederland.
Zij hebben mij binnen HARIBO alle mogelijkheden gegeven om te blijven leren en ontwikkelen, zoals hierboven beschreven.
En daarnaast Michael Pilarczyk. Ik ben bij Maximum Potential geweest en heb ook 1-op-1 coaching met hem gehad. Hij liet me inzien dat je nergens bang voor moet zijn, maar gewoon moet gaan doen, wat kan er gebeuren, en dan?
Dat was voor mij het zetje om de stap te zetten en voor mezelf te beginnen.

Wat is de beste les die je van je ouders hebt meegekregen?
Zorg dat je alles goed geregeld hebt en dat je altijd een buffer hebt. Klinkt misschien niet spannend, maar het is de basis onder alles wat ik doe, juist doordat je financiële zaken op orde zijn (meten is weten), kún je risico nemen en ondernemen. Zonder die les had ik de stap naar het zelfstandig ondernemerschap nooit zo vol vertrouwen durven zetten.

Hoe zie jij de nabije toekomst van je carrière?

Ik krijg vaak de vraag "waarom ruil je een Europese topfunctie in voor stenen, why?" Het antwoord zit in de vrijheid die ik nu ervaar en de dingen die ik nu doe, brengen mij zoveel meer dan ik ooit heb gehad. Ik ben volop bezig, ik werk misschien wel meer dan ooit tevoren, met investeren in mooi vastgoed en het blijven optimaliseren daarvan, om mensen een mooie plek te geven. Ik sta pas aan het begin en wil hier nog heel veel mooie dingen op gaan pakken.

Heb je lijfspreuk die bij je past?

Het glas is voor mij niet halfvol of halfleeg, ik ga op zoek naar de kraan om dat glas te vullen. Ik wil niet stilstaan bij de status quo; ik wil door en blijf zoeken naar de oplossing.

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

Wacht niet met het najagen van je dromen. Het beste moment komt nooit: start gewoon en pas je onderweg aan (er zijn altijd excuses om iets niet te doen).

Ik leef nu mijn droom en elke stap bleek haalbaar zodra ik hem gewoon zette.

September 2026

https://www.linkedin.com/in/jos-meulenbroek/

FAST MOVING CAREERS

FMCG




NYC