**Belgen krijgen topfuncties binnen PepsiCo Benelux en PepsiCo Europa**

**Zaventem – 15 februari 2016 – PepsiCo dynamiseert het leadership team van haar Benelux en Europese operaties met intern talent. Op Benelux niveau neemt vanaf 1 maart de Nederlander Tim Mulder de taak van Director Retail Benelux op zich en zal de Belg Geoffroy Beaujean doorgroeien tot Senior Sales Manager Out of Home Benelux. Binnen het Field team groeit ook de Belg Peter Bontinck door naar Field Sales Manager Benelux. Tim en Geoffroy vervoegen het Benelux leadership team en rapporteren vanaf 1 maart aan VP General Manager Benelux Wim Destoop. Topvrouw Sabine De veilder versterkt tenslotte vanaf 1 maart PepsiCo op Europees niveau. Vanuit de rol van Marketing Director Business Development ESSA (Europe & Sub Sahara Africa) zal Sabine verantwoordelijk zijn voor de ontwikkeling van de nutrition categorie van PepsiCo voor de merken Quaker, Alvalle en Tropicana.**

**Performance with Purpose en interne talentontwikkeling**

Met bekende sterke merken als 7UP, Alvalle, Doritos, Duyvis, Gatorade, Lay's, Looza, Mirinda, Mountain Dew, Naked, Pepsi, Quaker, Smiths, Snack a Jacks en Tropicana staat PepsiCo in België in de Top 8 van voedingsmiddelenbedrijven. In België en Luxemburg werken er in totaal zo’n 950 mensen in de productielocaties in Veurne en Zeebrugge en het hoofdkantoor in Zaventem.

Voor Wim Destoop, VP General Manager Benelux, is de ‘Performance with Purpose-visie van PepsiCo het antwoord waarom werknemers een lange en succesvolle carrière binnen het bedrijf hebben: “Wij zijn ervan overtuigd dat onze huidige en toekomstige groei en succes worden gedragen door onze medewerkers. Het talent van onze medewerkers ontwikkelen is een voorwaarde om duurzaam te kunnen groeien. Deze overtuiging is diep verankerd in onze bedrijfsstrategie en is terug te vinden in alles wat we doen. De doorgroei van intern talent naar onze Europese en Benelux leadership teams is hier een mooi voorbeeld van.”

**Tim Mulder** (47) neemt vanaf 1 maart de taak op zich van Director Retail Benelux. Tim werkt sinds 2004 bij PepsiCo in Nederland. Vanuit de Key Account Afdeling, groeide Tim door naar Trade Development & Franchise Manager om in 2014 Sales Director Nederland te worden. Onder Tim’s leiding, kreeg PepsiCo diverse awards van Industributie en werd het bedrijf verkozen tot overall winnaar in 2013. Ook wist Tim de top 5 positie van PepsiCo binnen de sector te bevestigen in 2015.

**Geoffroy Beaujean** (40) is actief bij PepsiCo sinds 2008 en wordt gepromoveerd tot Sales Director Out of Home Benelux. De voorbije jaren bekleedde Geoffroy de rol van Sales Manager Retail en was hij actief binnen de Sales afdeling waar hij verschillende functies uitoefende. Als Marketing Manager Beverages voor PepsiCo droeg hij onder andere bij aan de Tropicana campagne die in 2014 bekroond werd door een Zilveren Effie. Daarnaast heeft hij Pepsi als actieve challenger op de kaart gezet via diverse campagnes.

**Peter Bontinck** werkt ook sinds 2004 bij PepsiCo. Peter heeft een rijke interne carrière op het vlak van sales en field bij het bedrijf. Hij evolueerde van District Manager North Belgium tot BeLux Field Sales Manager Retail & Horeca. Vanaf 1 maart neemt Peter de rol van Field Sales Manager Benelux op zich. Peter’s inzet binnen PepsiCo werd al diverse keren beloond met b.v. de PepsiCo award “Chairman’s Ring of Honor : Recognizing the World’s Best Sales Performers” alsook beloonde StoreCheck de duurzame sales-aanpak van Peter’s team met de StoreCheck Salesteam Award.

**Sabine De veilder** werkt sinds 2006 bij PepsiCo. Dankzij de doorgedreven en duurzame innovatiestrategie die ze als Marketing Director hanteerde, groeide de Belgische vestiging uit tot één van de " Top 10 FMCG Players (Nielsen)". Sabine tekende voor de nooit-geziene co-creatie campagnes ‘Maak Je Smaak’ waarvoor in 2012 o.a. de Gouden Effie werd uitgereikt. Vanaf 2011 was Sabine als Sales Director BeLux verantwoordeliik voor de overkoepelende strategische sales aanpak en voor alle commerciële kanalen in de BeLux. Zowel binnen marketing als sales voorzag Sabine diverse renovatie-trajecten inzake duurzaamheid en gezondere producten binnen de portfolio van PepsiCo.

**NOOT VOOR DE REDACTIE (NIET BESTEMD VOOR PUBLICATIE)**

Vragen of interviews gewenst? Contacteer

|  |  |
| --- | --- |
| PepsiCo BeLux Japo Ouwerkerk Tél: +31 (0)30 24 73 811 japo.ouwerkerk@pepsico.com | **BEBBLE**  Ilse Lambrechts  [ilse@bebble.be](mailto:ilse@bebble.be)  0476/98 11 55 |

Zie Bebble.be voor beelden

**Over PepsiCo**

Dagelijks nuttigen consumenten overal ter wereld, in ruim 200 landen en gebieden, meer dan een miljard keer van PepsiCo-producten.  
PepsiCo had in 2014 een netto-omzet van meer dan 66 miljard dollar en heeft een complementair voedingsmiddelen- en drankenportfolio dat Frito-Lay, Gatorade, Pepsi-Cola, Quaker en Tropicana omvat. Het productportfolio van PepsiCo biedt een breed scala aan smakelijke voedingsmiddelen en dranken, waaronder 22 merken die elk een geschatte retailjaaromzet hebben van meer dan 1 miljard dollar. ‘Performance with Purpose’ vormt de basis van PepsiCo: het tegelijkertijd leveren van uitmuntende financiële prestaties, duurzame groei en aandeelhouderswaarde. In de praktijk betekent Performance with Purpose dat PepsiCo een breed assortiment van voedingsmiddelen en dranken biedt, van lekker tot gezond; continu zoekt naar innovatieve manieren om de milieu-impact te minimaliseren en operationele kosten te verlagen; wereldwijd een veilige en inclusieve werkomgeving biedt aan zijn werknemers, en de lokale gemeenschappen waarin het bedrijf actief is respecteert en ondersteunt, ook in de vorm van investeringen. Voor meer informatie: www.pepsico.com.

Met bekende sterke merken als 7UP, Alvalle, Doritos, Duyvis, Gatorade, Lay's, Looza, Mirinda, Mountain Dew, Naked, Pepsi, Quaker, Smiths, Snack a Jacks en Tropicana staat PepsiCo in België in de Top 8 van voedingsmiddelenbedrijven. In België en Luxemburg werken er zo’n 950 mensen op drie vestigingen, waaronder twee productielocaties. Voor meer informatie: www.pepsico.be.