

انتقل بعدها للعمل كمدير مبيعات في شركة هامر بلاست, عقد هوارد العزم على العمل في شركة ستاربكس، حينها أدرك أهمية تطوير ستاربكس والانتقال فيها لمستوى جديد كلياً فبدلاً من بيع حبوب البن للزبائن يمكن البدء بتحضير مشروب القهوة وتقديمها للزبائن في أماكن خاصة يقضون فيها أوقاتهم أصيب هوارد بخيبة أمل عند رفض مالكي ستاربكس فكرته لبيع القهوة الجاهزة ونظراً لإصراره الكبير وإيمانه بنجاح فكرته استقال من ستاربكس ليبدأ بتأسيس شركته الخاصة لبيع القهوة إل جورنالي عام 1985 , وفي عام 1987 قرر مالكي ستاربكس بيع الشركة مع كامل فروعها ، 8 مليون دولار أمريكي بمساعدة بعض المستثمرين وقام بعدها بدمج الشركتين معاً تحت اسم ستاربكس ومن هنا أصبح سبب نقطة تحول ستاربكس تغير خطتها الإستراتيجية في عام 1990 وبعد مرور 3 اعوام على شراء ستاربكس زاد عدد الفرع ليصل الى 55 فرع وفي عام 1992 قرر هوارد طرح أسهم شركته في البورصة وهذا ما مكنته من جني الكثير من المال ليطور مشروعه واستمر في افتتاح الفرع تلو الآخر حتى وصل عدد الفروع في عام 2004 إلى 7569 فرع في 30 دولة.