

# PHILIPPE HOSTALERY

## CONSULTING

### SCHWERPUNKTE

- Change Management, kultureller Wandel
- Strategieentwicklung.
- Begleitung von Organisationen, Teams und Einzelpersonen sowohl bei der Entwicklung als auch bei der Umsetzung von Veränderungsprozessen
- Kulturelle Integration während des Fusionsprozesses
- Interkulturelle Beratung
- Kulturdesignprozess und Implementierung
- Sparringspartner für Manager und Eigentümer
- Coaching

### BRANCHEN

- FMCG
- Kosmetik
- Luxus
- Beratung
- Medien
- Kultur
- Digitales Marketing

### AUSBILDUNG

- Diplom-Kfm. European Business School
- Organisatorische Führung
- Verhandlungsführung meistern
- Fortbildung zum Systemischen Organisationsberater

### SPRACHEN

- Deutsch
- Englisch
- Französisch

### KONTAKT



+49 (0)159 02 99 46 66



philippe@hostalery-consulting.com



Regensburger Strasse 3,  
10777 Berlin

### PROFIL

Seit 2014 bin ich als selbständiger Berater und Coach tätig, insbesondere in den Bereichen Strategieentwicklung und organisatorischer Wandel.

Bevor ich in die Beratung wechselte, hatte ich verschiedene internationale Top-Management-Positionen in Konsumgüter-Konzernen inne. In diesen Unternehmensfunktionen habe ich Unternehmensankäufe, Fusionen, und internationale Strategie- und Geschäftsentwicklung geleitet. Damit verbundenen waren auch die kulturellen Veränderungen und Anpassungen innerhalb des Unternehmens.

Als Berater verbinde ich meine Erfahrungen im Senior Management mit der Perspektive eines systemischen Beraters, der gemeinsam mit seinen Kunden relevante Interventionsstrategien entwickelt, die eine Veränderung des Systems ermöglichen.

Mein Beratungs- und Coaching-Stil ist pragmatisch und ergebnisorientiert. Ich begleite meine Klienten in einer partnerschaftlichen Beziehung als Moderator, Inspirator, Fragesteller und ehrlicher Sparringspartner.

Meine Klienten sind Top-Führungskräfte, Firmeninhaber und Unternehmer sowie Mitarbeiter des mittleren Managements.

### RELEVANTE PROJEKTE

1. Kulturwandel einer Marketingabteilung in ein agiles und kundenorientiertes Umfeld nach einer Übernahme.

2. Ich habe eine sehr traditionelle und "altmodische" Tochtergesellschaft eines deutschen Konsumgüterkonzerns übernommen und sie in eine zukunftsorientierte, flexible und erfolgreiche Organisation umgewandelt, die ihren Managern mehr Befugnisse einräumt.

3. Bei der Übernahme von zwei Firmen und deren Zusammenschluss zu einem bestehenden Unternehmen habe ich die Schaffung einer modernen Unternehmenskultur begleitet, die die kulturellen Hintergründe der verschiedenen Einheiten nicht negierte, sondern ihre Stärken zusammenführte, um eine kulturell vielfältige, aber gleichdenkende Organisation zu schaffen.

4. Bei der Übernahme eines Familienunternehmens im Wert von 230 Mio. € leitete ich dessen Integration in einen internationalen Konzern. Ich arbeitete mit dem Managementteam zusammen, um Kultur und Struktur an ein weltweit operierendes Unternehmen anzupassen, das bereit ist, seine Expansionsziele zu erreichen.

### BERUFSERFAHRUNG

- Marketing Direktor Juvena of Switzerland (Beiersdorf Group)
- CEO - Wella Fragrance Division, Österreich, Slowakei
- CEO - Wella Personal Care of North America, New Jersey, USA
- Group-VP Global Beauty Brands, Avon, New York
- Global President - TIGI, London (Unilever)
- Philippe Hostalery Beratung