

COMUNICATO STAMPA – 04/07/24

**Alberto Riberi Senior Partner in Di Luccia & Partners Executive Search**



Dopo aver maturato una significativa esperienza alla guida di aziende della moda e del design, tra cui CEO di **Kartell**, General Manager della linea Clothing & Accessories di **Beretta**, Responsabile mondiale delle vendite di **Boucheron (Gruppo Gucci)**, Chief Brand Officer di **Natuzzi**, ed aver assunto nei suoi vari ruoli apicali centinaia di manager su tutta la catena del valore, Alberto Riberi entra in Di Luccia & Partners Executive Search con l'obiettivo di supportare le partecipate dei fondi di private equity attive nel settore retail, moda, lusso, lifestyle.

“Sono lieto di unirmi al team con cui condivido i valori fondamentali e l'attenzione alle esigenze del cliente. Le esperienze professionali precedenti mi permettono di avere una profonda visibilità sulle tematiche e le dinamiche di settore del mondo della moda e del design in Europa, Stati Uniti e Asia. Nel mio nuovo ruolo di Head Hunter porterò la mia competenza che mi ha dato la possibilità di assumere centinaia di manager per i diversi ruoli apicali dell'organigramma aziendale. Grazie alla riconoscibilità sul mercato della Di Luccia & Partners Executive Search avrò l'opportunità di lavorare con le aziende in portafoglio alle società di private equity fornendo servizi di consulenza e soluzioni di capitale umano di altissimo livello.” **dichiara Alberto Riberi, Senior Partner, Di Luccia & Partners Executive Search.**

“L’ingresso nel Partner team di Alberto, di cui siamo tutti entusiasti, rafforza significativamente le nostre competenze nel settore della moda, lusso, design, lifestyle. Alberto affianca in questa pratica il nostro Presidente, Giacomo Santucci, (già CEO di Gucci con Tom Ford e Domenico de Sole), e Laura Ghislandi (HR Talent Acquisition in Swarovski e Pandora). Insieme lavoreranno per servire ancora meglio le nostre aziende-clienti in questo settore. L’ingresso di Alberto è una conferma del successo del nostro modello di business orientato alla crescita tenendo la prospettiva del Cliente al centro del nostro modus operandi.

Nostri concorrenti litigano spesso sulla “proprietà” di una relazione, di un contatto. Per noi è esattamente il contrario. E’ il cliente che ci sceglie, e sceglie chi di noi è secondo lui più idoneo per quel particolare lavoro. Sono sicuro in molti apprezzeranno e sceglieranno Alberto per le sue doti professionali e umane. E’ una persona particolarmente attenta nella lettura dei profili e una professionista di altissimo standing. Siamo onorati di averlo in team e faremo di tutto perché raggiunga grandi successi e soddisfazioni nel suo nuovo ruolo. Un caloroso benvenuto al nostro nuovo Partner Alberto Riberi” **dichiara Domenico Di Luccia, Managing Partner, Di Luccia & Partners Executive Search.**