

COMUNICATO STAMPA

2 marzo 2026

KERING CREA DUE NUOVI CENTRI DI ECCELLENZA DI GRUPPO PER SOSTENERE LA PERFORMANCE E LA CRESCITA DELLE SUE MAISON

Kering annuncia oggi una nuova struttura organizzativa con la creazione di due centri di eccellenza – Industry e Client – per ottimizzare l'efficienza operativa del Gruppo stesso e supportare la crescita sostenibile delle sue Maison. Queste nuove divisioni fanno parte della piattaforma di Gruppo, concepita per fornire alle Maison un contesto di riferimento coerente, maggiori risorse e leve efficaci per accelerare l'implementazione delle loro strategie. I team di riferimento all'interno delle rispettive Maison riporteranno funzionalmente ai centri di eccellenza.

La divisione **Industry** rafforza la struttura, l'eccellenza e l'efficienza della produzione del Gruppo e delle sue Maison, integrando le funzioni degli acquisti, produzione, supply chain, qualità e ricerca & sviluppo.

La divisione **Client** fornisce competenze e soluzioni condivise per implementare la strategia del Gruppo in questo ambito, in stretta collaborazione con le Maison. Le competenze di quest'area coprono l'intera catena del valore e le funzioni legate a cliente, prodotto & prezzo, marketing, canali di distribuzione, S&OP (sales & operations planning) e dati.

Kering annuncia una serie di importanti nomine all'interno di queste due divisioni, con l'obiettivo di apportare nuove competenze al Gruppo.

Stéphane Noël è nominato Chief Industrial Officer, a far data dal 1° aprile 2026. Entrerà a far parte del Comitato Esecutivo di Kering e riporterà direttamente a Luca de Meo.

Leader industriale riconosciuto, Stéphane Noël porta con sé trent'anni di esperienza internazionale nella gestione di attività manifatturiere complesse e su larga scala, con particolare riferimento alla qualità e all'eccellenza operativa. La sua missione sarà di strutturare l'organizzazione industriale del Gruppo e rafforzare la performance della supply chain a monte e a valle, garantendo al contempo i più alti standard di qualità, compliance e tracciabilità, in stretta collaborazione con tutte le Maison.

Carlo Mocci è nominato Chief Client Officer, a far data dal 4 maggio 2026. Entrerà a far parte del Comitato Esecutivo di Kering e riporterà direttamente a Luca de Meo.

Carlo Mocci porta in Kering un'esperienza fondamentale nella trasformazione in organizzazioni client-centric, sviluppata in oltre vent'anni in ruoli di leadership operativa, in particolare nel retail e nelle piattaforme tech B2C. Ha guidato strategie globali data-driven e reinventato profondamente la client experience. Il suo arrivo accelererà l'implementazione delle strategie del Gruppo e delle Maison focalizzate sul cliente, grazie alla sua conoscenza dei mercati internazionali e alla padronanza di modelli di crescita innovativi.

Riporteranno a Carlo Mocci:

- **Fedele Usai, Chief Marketing Officer**, la cui nomina è effettiva da subito. Con oltre vent'anni di esperienza nel settore del lusso, dell'editoria, dei contenuti multimediali

e della comunicazione, è responsabile della definizione della strategia di marketing del Gruppo e del supporto alle attività delle Maison nelle aree di branding, media, CRM (Customer Relationship Management) ed esperienze.

- **Daniele Zito, Chief Commercial Officer**, responsabile della strategia di distribuzione del Gruppo, nominato a gennaio 2026. Con una vasta esperienza strategica e operativa nell'industria del lusso, Daniele è responsabile della definizione della strategia commerciale del Gruppo a livello retail (incluso l'e-commerce) e wholesale, in stretta collaborazione con ciascuna Maison.

Luca de Meo, CEO di Kering, ha dichiarato: *«Sono lieto di accogliere leader riconosciuti nei loro ambiti complementari di competenza, con l'obiettivo di accelerare la trasformazione che abbiamo avviato. Le nostre Maison sono il cuore di Kering e la piattaforma di Gruppo è al loro fianco per sostenerne la crescita e le performance. Con questi nuovi centri di eccellenza, l'organizzazione è meglio definita, connettendo i team tra loro e garantendo efficienza in tutto il Gruppo, per dare alle nostre Maison i mezzi per andare più veloci e più lontano.»*

Stéphane Noël, Chief Industrial Officer, Kering

Stéphane Noël vanta 30 anni di esperienza internazionale, con incarichi manageriali in Francia, Regno Unito, Polonia e Cina. Ha iniziato la sua carriera nel 1996 in Hutchinson, dove ha ricoperto diversi ruoli nelle aree qualità, strategia e direzione di stabilimento, prima di essere nominato Vice President per l'Asia. Nel 2012 è entrato a far parte del fornitore automotive OPmobility, inizialmente alla guida della divisione Clean Energy Systems in Asia, e poi a livello globale. Successivamente è diventato Presidente e CEO della divisione Exterior & Lighting. Nel 2024, Stéphane Noël è stato nominato Executive Vice President della divisione Seating di FORVIA, dove ha supervisionato un'organizzazione composta da 40.000 dipendenti distribuiti in 77 siti industriali e nove centri R&D in 20 Paesi.

Stéphane Noël, di nazionalità francese, è laureato in ingegneria dei sistemi industriali presso ISTIA (Institut des Sciences et Techniques de l'Ingénieur d'Angers).

[Ritratto disponibile qui.](#)

Carlo Mocci, Chief Client Officer, Kering

Carlo Mocci ha oltre 20 anni di esperienza internazionale nella consulenza, nel retail e nelle grandi piattaforme tecnologiche B2C. Ha iniziato la sua carriera nel 2000 in McKinsey & Company, dove ha collaborato con importanti marchi consumer e retailer in Europa e Medio Oriente, diventando partner nel 2010. Nel 2013 è entrato in Amazon Europe, dove ha guidato la transizione verso un modello integrato pan-regionale. Dal 2016 ha ricoperto vari ruoli dirigenziali nel settore Health & Beauty e, dal 2018, ha guidato il business Food Delivery di Amazon in Europa e Giappone. Nel 2020, Carlo è diventato Chief Business Officer di Deliveroo, inizialmente per Regno Unito e Irlanda, per poi estendere la responsabilità a tutte le categorie, alle funzioni consumer e ai prodotti.

Carlo Mocci, di nazionalità italiana, è laureato al Politecnico di Milano e all'École Centrale de Lyon, e ha conseguito un MBA presso INSEAD.

[Ritratto disponibile qui.](#)

Fedele Usai, Chief Marketing Officer, Kering

Fedele Usai ha 25 anni di esperienza nei settori del lusso, dell'editoria, dei contenuti multimediali e della comunicazione. Ha iniziato la sua carriera presso agenzie pubblicitarie, diventando CEO di TBWA Italia nel 2002. Dal 2006 al 2009 è stato Direttore della Comunicazione del gruppo Fiat Auto, prima di tornare in TBWA Italia come CEO. Nel 2012 è entrato in Condé Nast, inizialmente come Managing Director, ricoprendo poi il ruolo di Chief Executive Officer. Nel 2021 è approdato

in Dolce&Gabbana come Direttore della Comunicazione e del Marketing, diventando Managing Director del gruppo nel 2023.

Fedele Usai, di nazionalità italiana, è laureato all'Università Cattolica di Milano.

[Ritratto disponibile qui.](#)

Daniele Zito, Chief Commercial Officer, Kering, responsabile della strategia distributiva del Gruppo

Daniele vanta una solida esperienza strategica e operativa maturata nei suoi sei anni in Bain Consulting e nei nove anni trascorsi in Gucci, gli ultimi cinque dei quali nel ruolo di Presidente di Gucci Japan. Di nazionalità italiana, Daniele è laureato all'Università Bocconi.

[Profilo disponibile qui.](#)

A proposito di Kering

Gruppo del lusso globale nato da una storia familiare e imprenditoriale, Kering riunisce un insieme di Maison riconosciute per la loro creatività nell'alta moda, nell'abbigliamento, nella pelletteria, nella gioielleria, nell'occhialeria e nelle fragranze: Gucci, Saint Laurent, Bottega Veneta, Balenciaga, McQueen, Brioni, Boucheron, Pomellato, Dodo, Qeelin, Ginori 1735, oltre a Kering Eyewear e Kering Beauté. Ispirate dalla loro storia e dal loro patrimonio creativo, le Maison del Gruppo concepiscono e realizzano prodotti ed esperienze uniche, che riflettono l'impegno di Kering per l'eccellenza, lo sviluppo sostenibile e la cultura. Questa visione si esprime nella firma del Gruppo: Creativity is our Legacy. Nel 2025, Kering contava 44.000 collaboratori e vendite pari a 14,7 miliardi di euro.

Contatti

Media

Emilie Gargatte	+33 (0)1 45 64 61 20	emilie.gargatte@kering.com
Caroline Bruel	+33 (0)1 45 64 62 53	caroline.brue-ext@kering.com
Claudia Mora	+39 347 79 39 237	claudia.mora@kering.com

Analisti/investitori

Philippine de Schonen	+33 (0)6 13 45 68 39	philippine.deschonen@kering.com
Aurélie Husson-Dumoutier	+33 (0)1 45 64 60 45	aurelie.husson-dumoutier@kering.com