



## WHITE MILANO E IL RETAIL LEADERS CIRCLE SIGLANO UNA PARTNERSHIP STRATEGICA



6 Febbraio, 2025

Proseguono i progetti internazionali di **WHITE**, salone dedicato al contemporary ed al new luxury.

Dopo l'apertura del pop-up store a Riyadh, ieri un nuovo accordo è stato siglato tra **Retail Leaders Circle (RLC)** e **WHITE Milano**, durante il RLC Global Forum.

Il RLC Global Forum del 2025, tenutosi a Riyadh il 5 e il 6 febbraio, si è concluso dopo due giorni di discussioni ad alto livello, riunendo leader provenienti da tutta la filiera del retail, inclusi partner industriali, responsabili politici e accademici. Focalizzato sulle migliori pratiche globali e sulle opportunità specifiche dei mercati, il Forum ha rappresentato una piattaforma per iniziative mirate, affrontando le forze che stanno plasmando il futuro del retail. L'agenda ha messo in evidenza l'impatto trasformativo delle partnership pubblico-private, il ruolo sempre più predominante degli shopping malls in Arabia Saudita, l'ascesa del commercio omnichannel e le dinamiche in cambiamento del retail del lusso, un settore destinato a trasformarsi completamente per raggiungere quarantaneve miliardi di dollari nelle vendite regionali di e-commerce entro il 2025 nei mercati Arabi. Il Forum ha inoltre approfondito l'evoluzione delle destinazioni lifestyle, con la partecipazione delle principali aziende della regione del GCC e non solo.

La giornata ha visto un impegno significativo tra RLC e WHITE Milano. Brenda Bellei, CEO di WHITE Milano, e Panos Linardos, Presidente del Forum Globale RLC, hanno **firmato un Memorandum of Understanding (MoU)**, creando una partnership strategica per promuovere la crescita globale e l'espansione dei brand selezionati appositamente da WHITE nel contesto del progetto CIRCLE portato avanti da Brenda Bellei e Monica Sarti.

Questa collaborazione, presentata sotto l'iniziativa **"WHITE CIRCLE"**, ha l'obiettivo di sviluppare opportunità di business nei principali mercati della moda, del lifestyle e del retail ampliando i canali di distribuzione internazionali e tradizionali non solo in Arabia Saudita ma anche nei paesi limitrofi spingendosi fino ai mercati di Singapore, Vietnam e Indonesia. Il focus su nuovi mercati riflette un'attenzione a 360° sull'esperienza di acquisto e sullo stile di vita del consumatore moderno, che sempre di più cerca prodotti che uniscano pricing equilibrato, esclusività ed innovazione a livello globale.

L'obiettivo centrale di questa alleanza strategica è creare infatti l'espansione in nuovi mercati globali, con un'attenzione particolare su aree geografiche chiave dove il segmento del contemporary di qualità e del **new luxury** sta vivendo una rapida crescita.

L'accordo mira a sfruttare queste opportunità per permettere ai **marchi di WHITE** di consolidarsi in nuovi scenari, raggiungendo un pubblico sempre più vasto.

Grazie a questa collaborazione, i **brand clienti del Salone Milanese** avranno accesso a nuovi canali di distribuzione, fino ad oggi inesplorati, essenziali per affermarsi in un mercato in continua evoluzione.



Per maggiori informazioni:  
Raffaella Imò  
Press Office Manager  
WHITE  
Tel. +39 02 34592785  
raffaella.imo@whitepress.it

madeinitaly.gov.it

with the support of



with the patronage of

