

Despre tinerii avocați care au intrat în rândul partenerilor din firmele mari | Azi, Andra Mihalache (Mușat & Asociații): A fi un avocat bun nu te califica automat pentru a fi partener în cadrul unei firme de avocați. În plus față de nivelul profesional, este nevoie de viziune, strategii de succes, capacitatea de a anticipa domeniile în dezvoltare cu impact juridic, expertiza în industrie



**Andra Mihalache** a primit anul acesta un vot de încredere din partea Mușat & Asociații, fiind promovată în poziția de partener al firmei de avocatura. Noul statut reprezintă o consecință firească a faptului că tânără și-a asumat și a asimilat valorile profesionale ale organizației în care a crescut în cariera. „Calitatea lucrărilor profesionale, capacitatea de a lucra în echipă, abilitatea de a menține și dezvolta relațiile de business cu clienții, rigurozitatea, dar și constituția umană contribuie în egală măsură la dezvoltarea leadership-ului profesional. În construirea și fundamentarea leadership-ului este esențială atât grija față de propriul parcurs profesional, cât și față de echipă și structura organizațională”, a declarat Andra pentru *BizLawyer*.

*Portalul nostru îi va prezenta, în perioada următoare, pe tinerii avocați care au intrat în ultimul an în rândul partenerilor din firmele de avocatura cu echipe și proiecte mari. *BizLawyer* a prezentat-o recent pe [Anca Zegrean \(Biriș Goran\)](#) și va continua acest demers cu alți tineri avocați care au intrat în prima linie în ultimele luni.*

Promovarea la statutul de partener reprezintă o mare provocare pentru orice profesionist, în contextul în care dimensiunea activității avocațiale din poziția de partener este complexă și implică o abordare caleidoscopică, atât din perspectiva pragmatică, de business, cât și din perspectiva coeziunii echipei coordonate.

„Sunt multe schimbări și provocări profesionale aduse de noua poziție, ce presupun o orientare către activitatea de management, gestionarea unui număr semnificativ de clienți, dar și de coeziunea unei echipe de avocați împreună cu care să obții cele mai bune rezultate. A fi un avocat bun nu te califica automat pentru a fi partener în cadrul unei firme de avocați, întrucât, în plus față de nivelul profesional, este nevoie de viziune, strategii de succes, capacitatea de a anticipa domeniile în dezvoltare cu impact juridic, expertiza în industrie”, precizează **Andra Mihalache**.

**[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)**

Deși modalitatea de desfășurare a activității profesionale a fost adaptată constant de-a lungul celor 30 de ani de activitate ai firmei, avocatul considera ca este responsabilitatea fiecărui coordonator de echipă de a implementa constant know-how-ul consolidat până în prezent, dar și de a-și aduce propria contribuție la dezvoltarea sa și de a adapta acest know-how la noile realități juridice, sociale și economice.

Printre obiectivele pe care noul **Partener Mușat & Asociații** le urmărește și pe care le considera foarte importante, se înscriu, deopotrivă, consolidarea unei echipe de avocați coezive, durabile și de succes, optimizarea activităților juridice în cadrul echipei în funcție de experiența, arii de practică și calități ale fiecărui avocat, dar și implicarea în strategia de dezvoltare a firmei raportat la cerințele pieței.

„Consider că este necesară implicarea directă a coordonatorului unei echipe în orice problemă ce prezintă un anumit grad de complexitate și care poate afecta în mod semnificativ activitatea unui anumit client. Implicarea presupune atât perspectivele juridice prin strategia abordată pentru realizarea și apararea drepturilor clientului, dar și asigurarea unui nivel ridicat al calității activității avocațiale pe întregul parcurs al proiectului. Expertiza în industrie și consolidarea ariei de practică reprezintă elemente cheie în conturarea profilului clienților asistați. În principal, clienții pe care îi asistăm sunt atât companii locale, cât și multinaționale din diverse industrii și cu vizibilitate în domeniul imobiliar din perspectiva unor proiecte imobiliare de amploare, a căror reprezentare o asigurăm cu succes în fața instanțelor de judecată”, susține avocatul.

„În mod evident, alegerea oamenilor potriviți reprezintă unul dintre cele mai importante, dar și dificile aspecte cu care se confruntă un lider de echipă. Modelul avocatului care se poate integra în cadrul echipei pe care o coordonez va avea toate abilitățile profesionale clasice ale unui avocat de excepție, precum un nivel temeinic al cunoștințelor juridice, un înalt grad de organizare și responsabilitate, spontaneitate și atenție ridicată la detalii. De asemenea, cerința calităților umane este foarte importantă, precum empatia, împărtășirea cunoștințelor juridice, loialitatea, dorința constantă de a-i ajuta pe ceilalți membri ai echipei în momentele dificile și abilitatea de a fi un team player într-un mediu deosebit de competitiv.”

**Andra Mihalache, Partener Mușat & Asociații**

---

### „Secretele” succesului profesional

**Andra Mihalache** subliniază faptul că atunci când se vorbește despre avocatura sunt adesea menționate trei noțiuni: munca, talent, inovație. „În realitate, nu poate fi stabilită o ierarhie a acestora, toate aceste elemente fiind indispensabile în obținerea succesului în avocatura. Un efort constant, menținut la cele mai înalte standarde indiferent de vechimea în profesie, dar și abilitățile de a identifica soluții inovatoare și de a gestiona temeinic și eficient orice problemă ivită pe parcursul unui proiect sunt elemente de bază ale profesiei”, nuanțează avocatul.

Tânara crede cu tărie că succesul nu poate fi obținut decât prin capacitatea de reinventare a activității profesionale,

ieșirea din tipare, atât prin identificarea unor soluții noi raportat la fiecare speță în parte, cât și prin modalitatea de orientare constantă a activității, privite în ansamblu sau către domeniile de actualitate și de interes pentru clienți, ținând cont de evoluția necesităților de business ale acestora.

„Acordarea asistenței juridice de cea mai înaltă calitate, într-un timp cât mai scurt, în concordanță cu exigențele și cerințele clienților, depinde atât de capacitatea individuală de efort, de dezvoltarea profesională a fiecărui avocat, cât și de îndrumările în coordonarea echipei de avocați. Este foarte importantă împărtășirea principiilor și valorilor comune ale firmei, care au format generații de avocați de succes, dar și transferul de cunoștințe juridice în relația cu avocații mai tineri și cu ceilalți colegi. În plus față de standardul profesional, este esențială cultivarea valorilor umane precum încredere, onestitate, solidaritate și daruire”, completează Andra.

Partenerul **Mușat & Asociații** este de părere ca există anumite etape în evoluția profesională care contribuie în mod direct la dezvoltarea fiecărui avocat, ca un corolar al procesului de maturizare profesională și personală.

„Responsabilitatea, implicarea, dezvoltarea expertizei profesionale la cel mai înalt nivel profesional sunt acumulate în diferite grade în funcție de experiență, însă atingerea standardului de excelență promovat de cultura organizațională și urmarit de clienți nu presupune în mod necesar tipare obligatorii de vârstă. Dimpotrivă, un principiu de bază al firmei a fost în permanență încurajarea tinerilor avocați și crearea unui mediu de dezvoltare bazat pe meritocrație, aptitudini antreprenoriale și implicare în valorificarea potențialului firmei”, menționează Andra.

Un avocat aflat la început de drum ar trebui să urmărească, în primul rând, obiectivul de a deveni un bun profesionist în aria de practică pe care și-a ales-o și de a avea un adevărat mentor care să-l îndrume la începutul parcursului profesional. Andra subliniază faptul că o evoluție temeinică, asumată și constantă a abilităților profesionale va aduce cu sine îndeplinirea altor obiective importante precum poziția în cadrul firmei, colaborările cu avocați de renume sau nivelul ridicat al veniturilor.

„Din punctul meu de vedere, singura modalitate de a avansa și de a menține un loc de prestigiu în cadrul ierarhiilor profesionale este reprezentată de perfecționarea constantă a abilităților aflate la dispoziția avocatului. Indiferent de nivelul de experiență acumulat sau de anvergura portofoliului de clienți reprezentați cu succes, sunt imperios necesare atât adaptarea constantă la noile realități juridice, economice și sociale, cât și dorința de a cunoaște noi abordări, soluții sau raționamente ce pot asigura un pas înaintea concurenței”, declară avocatul.

Apartenența la o firmă de avocatură de top aduce multe avantaje pentru orice avocat. „Cultura juridică și expertiza solidă, recunoașterea profesională pe piața avocaturii de business atât pe plan intern, cât și pe plan internațional de mai bine de 30 de ani, dublate de gestionarea unor proiecte de mare anvergură și notorietate prin prisma unui know-how multidisciplinar reprezintă numai unele dintre avantajele apartenenței în cadrul Mușat & Asociații”, nuanțează **Andra Mihalache**.

**[Andra Mihalache a fost promovată în poziția de Partener la începutul acestui an.](#)** Potrivit anunțului casei de avocatură, Andra este un avocat litigant cu un acut simț pentru subtilitate și reputația unor soluții inovatoare în gestionarea litigiilor de drept civil, asistând și reprezentând clienți din aproape toate industriile în dosare deopotrivă dificile și sensibile. De-a lungul timpului, Andra a aparat interesele clienților în dosare complexe, cu accent deosebit în materia restituirii proprietăților preluate abuziv de regimul comunist, litigii comerciale și de contencios administrativ, dar și cele de reorganizare judiciară sau proceduri de faliment. Promovarea Andrei a răspuns atât încrederii de care se bucură din partea clienților, cât și a colegilor și a confirmat implicarea și rezultatele sale excepționale în management-ul dosarelor litigioase încredințate de-a lungul ascensiunii ei în cadrul M&A.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea,](#) [preocupările și](#) [proiectele](#) [doamnelor](#) [avocat](#)  
[din cele mai importante firme de pe piața locală](#)