

Meet the Professionals | De vorba cu Eugen Ionescu, Legal Commercial Manager la MagnaPharm Marketing & Sales România, despre proiectele anului 2021, priorități și provocări, colaborarea cu firmele de avocați și planuri de viitor. ”În condițiile actuale, toți suntem supuși presiunii business-ului, concurenței, mai mult ca niciodată și încercăm în permanență să ne adaptăm cerințelor partenerilor noștri”



**Industria farmaceutică traversează o perioadă importantă, criza medicală declanșată de pandemia COVID impunând noi reguli pentru acest sector. Pentru o companie activă în această zonă este esențial ca întreaga echipă internă de legal să cunoască foarte bine business-ul și să știe care sunt provocările industriei. Eugen Ionescu, Legal Commercial Manager la MagnaPharm Marketing & Sales România, apreciază ca performanța Departamentului Juridic este strâns legată de performanța companiei. „Echipa de legal are acces întotdeauna, direct, la persoanele din conducere, ceea ce ne permite să avem constant informații despre planurile strategice ale MagnaPharm. Aș spune că nu este atât vorba despre o relație de subordonare management-echipa de legal, ci despre o relație de interdependență și colaborare continuă, iar echipa de legal se bucură de o apreciere deosebită în companie”, a punctat juristul, într-un interviu acordat BizLawyer.**

Activitatea pe care **Eugen Ionescu** o derulează în acest moment este concentrată pe aria comercial-juridică a *MagnaPharm*, cu toate componentele sale: negocierea contractelor de distribuție, protecția consumatorilor, drept societății, dreptul concurenței, prelucrarea datelor cu caracter personal sau reglementări legale specifice industriei, cu precădere cele care privesc promovarea medicamentelor, a dispozitivelor medicale și a produselor dermato-cosmetice. „Obiectivul principal este evaluarea corectă a riscurilor și formularea unor propuneri de diminuare a acestora atunci când este cazul. Industria farmaceutică a fost dintotdeauna dinamică, iar activitatea de marketing și vânzări presupune o colaborare strânsă între echipele de sales și marketing, echipa de regulatory și cea de legal, în vederea atingerii obiectivelor de business”, detaliază expertul.

Unul dintre cele mai recente proiecte pe care juristul l-a finalizat vizează modificarea politicii comerciale a societății, astfel încât să se asigure desfășurarea activității companiei în cele mai bune condiții și pentru a răspunde cererilor partenerilor *MagnaPharm* – distribuitori - în ceea ce privește modalitatea de acordare a susținerilor financiare necesare promovării și comercializării produselor, asigurând astfel un tratament egal, nediscriminatoriu distribuitorilor cu care firma lucrează.

„Aș îndrăzni să spun că anul 2021 a început să dea semne de revenire și îmi doresc ca, pentru toate companiile din România și nu numai, anul 2021 să însemne începutul unei revigorări pe care o așteptăm cu toții, întrucât acest lucru ar trebui să însemne prosperitate pentru fiecare dintre noi. Sunt un optimist echilibrat, astfel că perspectivele de business pentru acest an sunt mai bune decât anul trecut, iar pentru companie 2021 va fi un an mai bun per ansamblu. Intrarea în vigoare a unor acte normative (spre ex. OUG 46/2021 referitoare la dispozitivele medicale) da naștere unor dezbateri interne furtunoase de multe ori, întrucât de multe ori aceste acte normative nu oferă suficientă claritate, ceea ce are un impact negativ asupra business-ului. De altfel, lipsa de claritate și predictibilitate afectează și alte industrii. Sperăm la un parteneriat mai transparent și mai constructiv cu autoritățile din domeniul

medical și farmaceutic, de aceasta colaborare depinzând în ultima instanță sanatatea pacienților din România, într-o buna masura”, mai spune **Eugen Ionescu**.

---

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

---

### **Prioritățile anului 2021**

În orice companie, *Departamentul Juridic* trebuie sa aiba un obiectiv comun cu toate celelalte departamente și anume continuarea business-ului în condițiile existente acum în piața. Un astfel de obiectiv reprezinta în sine o provocare.

Juristul *MagnaPharm* amintește faptul ca, la ora actuala, exista o mare presiune pe bugete, și de aici nevoia de a fi inventivi într-o mai mare masura decât de obicei, în încercarea de promovare și comercializare a produselor companiei astfel încât sa se asigure pastrarea unei rate rezonabile a profitului. De altfel, consolidarea parteneriatelor existente, dar și dezvoltarea unora noi ocupa primul loc pe agenda cu priorități a managementului companiei, iar Departamentul Juridic este implicat în toate aceste proiecte.

„În condițiile generate de pandemia COVID, am fost obligați sa ne mutam în online, astfel ca acolo unde este posibil, parteneriatele cu influenceri de notorietate au ocupat un loc important. Încercam totodata sa venim în întâmpinarea nevoilor profesioniștilor în domeniul sanatații, prin a le pune la dispoziție o platforma în care vor gasi informații medicale, științifice, orientate catre patologii de interes pentru ei și informații despre produsele din portofoliul nostru”, completeaza **Eugen Ionescu**.

Pe agenda de lucru a echipei de legal sunt înscrise foarte multe obiective importante care trebuie atinse până la finalul anului în curs. Unul dintre ele urmarește actualizarea tuturor procedurilor de conformitate/ compliance aplicabile în activitatea MagnaPharm.

De asemenea, juriștii au în vedere doua obiective extrem de importante care au în prim-plan pacienții din România. În primul rând, este vorba despre finalizarea demersurilor de pe lângă Agenția Naționala a Medicamentului și Dispozitivelor Medicale cu privire la introducerea unui medicament din portofoliul MagnaPharm pe lista de medicamente compensate. În plus, se urmarește gasirea celor mai potrivite modalități de promovare a unui produs din portofoliul companiei, necesar în contracepția de urgență. „Ne dorim sa diseminam informația ca un astfel de produs exista, sa asiguram o educație și o conștientizare a ceea ce înseamna o sarcina în rândul tinerelor mame, în condițiile în care țara noastra este pe primele locuri în Europa ca numar de mame minore. Este un proces care a început de mult timp și ne propunem ca anul acesta sa îl finalizam ”, menționeaza

**Eugen Ionescu.**

*Citește pe In-house Legal Romania:*

[→ Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Roxana Buture, Legal Manager Nestlé Romania: Consider că frumusețea Nestlé constă în diversitate. Mai multe categorii de produse, mai multe modele de business aduc mai multă complexitate juridică, ceea ce ne ține antrenati și mereu pregătiți pentru orice provocare](#)

## Provocarile următoare perioade

Industria farmaceutică s-a confruntat dintotdeauna cu o serie de provocări, juriștii companiilor din acest sector fiind obligați să răspundă cu rapiditate nevoilor business-ului, fiind aduse în prim-plan diverse proiecte.

Eugen Ionescu este de părere că provocarea majoră a momentului, dar și a perioadei următoare o constituie asigurarea unui suport juridic adecvat, având în vedere modelul de business al companiei. „MagnaPharm are un model de business particular, în sensul în care oferă servicii integrate de marketing, promovare medicală și în farmacii, comercializare/distribuție, reglementare și acces pe piața din România, Astfel, fiecare astfel de partener vine cu propuneri diferite, au nevoi, reguli și cerințe diferite, iar MagnaPharm trebuie să se adapteze acestora și să răspundă tuturor prompt și profesionist, ținând seama și de particularitățile de ordin legislativ, care uneori pot fi dificil de înțeles pentru partenerii noștri”, detaliază interlocutorul **BizLawyer**.

Specialistul atrage atenția că produsele din portofoliul MagnaPharm reclamează o pregătire deosebită și o experiență în industrie, în special în ceea ce privește promovarea medicamentelor. „Promovarea și vânzarea medicamentelor nu este totuna cu vânzarea de electrocasnice sau mobilă. Prin urmare, ne alegem oamenii cu deosebită atenție, fiind desigur preferați, pe zona de vânzări, oameni cu experiență în industrie și care sunt conștienți despre ce înseamnă obligația de serviciu public pentru MagnaPharm. MagnaPharm deține în portofoliu medicamente care se eliberează fără prescripție medicală (OTC-over the counter) și Rx-uri, medicamente care se eliberează cu prescripție din arii diverse: oncologie, urologie, ginecologie, oftalmologie etc., iar promovarea acestora se poate face doar de către angajați cu experiență, unii dintre ei absolvenți ai facultății de medicină și farmacie. MagnaPharm își extinde portofoliul în mod constant; în momentul de față suntem în diverse faze de negocieri cu potențiali parteneri de afaceri, pe care estimăm că le vom finaliza în cursul acestui an. În ceea ce privește prețurile, așa cum aratăm, presiunea există firește și prin aplicarea unei politici comerciale foarte atent gândite, la creionarea careia mă bucur că am participat și noi, oamenii de legal, încercăm să asigurăm accesibilitatea pacienților la medicamentele de care au nevoie, dar și profitabilitatea noastră ca societate”, nuanțează juristul.

Dintotdeauna activitățile de business, dar și cea a *Departamentului Juridic din cadrul MagnaPharm* au fost foarte dinamice. La fel se întâmplă și acum, având în vedere că firma dorește să demareze noi proiecte, dar și să se dezvolte pe cele existente deja. „În încercarea de a ne adapta permanent la noile condiții în momentul de față purtăm o serie de negocieri cu parteneri de afaceri, negocieri a căror componentă este prematură să o dezvăluim, în condițiile în care negocierile sunt în curs de desfășurare. Scopul tuturor acestor proiecte este acela de a ne consolida poziția pe piață și de a ne reafirma atașamentul față de partenerii noștri tradiționali, și desigur angajamentul față de angajații noștri și asociații *MagnaPharm*. Identificarea unor noi canale de comunicare prin care consumatorii / pacienții să aibă acces cât mai ușor la produsele din portofoliul MagnaPharm, dezvoltarea de noi proiecte de actualitate și demararea unor noi parteneriate ocupă un loc central în activitatea zilnică”, explică **Eugen Ionescu**.

La nivelul grupului **MagnaPharm** exista în curs de implementare un soft de gestionare a volumului de contracte și documente societare, în creștere continuă, Departamentul Juridic având speranța ca va ajuta în simplificarea tuturor proceselor interne care au legătura cu aceste documente.

„În afara de programele legislative, am început să utilizăm din ce în ce mai mult semnatura electronică, atât cu partenerii comerciali, cât și cu autoritățile statului, ceea ce a dus la o scurtare considerabilă a perioadei de timp în care sunt semnate astfel de documente. Nu în ultimul rând, ne străduim să punem bazele unui sistem de e-learning, destinat angajaților societății, prin intermediul căruia colegii își pot însuși și testa cunoștințele cu privire la diverse politici și proceduri interne, inclusiv cele ale Departamentului Juridic. Cunoașterea acestor proceduri este absolut necesară, mai ales din perspectiva interacțiunii cu profesioniștii în domeniul sănătății și a constrângerilor existente în această zonă, cunoscând faptul că în industrie există o serie de coduri etice, între care un loc aparte îl ocupă codul de etică al ARPIM (Asociația Română a Producătorilor Internaționali de Medicamente), la a cărei respectare **MagnaPharm** s-a angajat încă de la începutul activității sale”, completează specialistul interviuat de **BizLawyer**.

*Citește pe In-house Legal Romania:*

→ [Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Alex Potlog, Legal Director AbbVie pentru UK și Irlanda: Experiența mea în industria farmă a însemnat colaborarea cu oameni extrem de inteligenți și talentați, pentru care prioritatea o reprezintă pacientii. Am văzut o industrie la nivel global, demonstrând viziune și curaj, angajată la toate palierele societății și contribuind semnificativ la efortul colectiv de a depăși această situație dificilă](#)

„Aș spune că perioada pe care am traversat-o (și care încă nu s-a încheiat) ne-a demonstrat faptul că adaptabilitatea unui business, capacitatea cu care oamenii reacționează rapid este esențială, de această depinzând în ultima instanță succesul unei afaceri. Dacă nu există această capacitate de adaptare rapidă, într-o lume a afacerilor și așa extrem de concurențială, repercusiunile pot fi nefaste. Știam cu toții că aspectele menționate sunt importante, dar pandemia a evidențiat în mod particular și a impus ca realitate cotidiană această capacitate de adaptare.”

**Eugen Ionescu, Legal Commercial Manager la MagnaPharm Marketing & Sales România**

### **Colaborările cu firmele de avocatură, echipa, posibile recrutări**

Departamentul Juridic din cadrul MagnaPharm este compus momentan din două persoane, cu vastă experiență în domeniul juridic în general și în domeniul farmă în special. „Estimând o relansare a economiei în perioada următoare, există posibilitatea de a coopta noi membri în echipa de legal, o decizie în acest sens urmând să luăm în funcție de ceea ce se va întâmpla până la sfârșitul acestui an și în funcție de rezultatele pe care sperăm să le obținem. În funcție de proiecte, vom analiza în ce măsură este vorba despre vârfuri temporare de încărcare în activitatea departamentului sau de o tendință de creștere constantă a volumului de muncă, ceea ce poate determina necesitatea unor noi resurse. Avem în vedere existența acestei posibilități de extindere a echipei, în condițiile în care dinamica industriei ne obligă la găsirea extrem de rapidă a unor soluții adaptate modelului de business al MagnaPharm. Nu aș spune că avem în momentul de față un tip de candidat pe care îl preferăm. Aș merge mai degrabă pe ideea că, mai importantă decât instruirea „care se poate face la locul de muncă”, este capacitatea și dorința de dezvoltare a unui candidat. Nu neg însă că experiența în industrie constituie un atu de luat în calcul întotdeauna, la fel cum sunt și cunoștințele de drept civil, comercial sau de dreptul concurenței. În plus, personal, apreciez în mod deosebit, abilitățile de comunicare, integritatea și calitatea umană a fiecărui potențial candidat”,

precizeaza Eugen Ionescu.

Compania MagnaPharm a acordat, de asemenea, o atenție particulară bugetului destinat unor cheltuieli ce vizează colaborarea cu firmele de avocați și s-au externalizat acele proiecte punctuale care fie necesitau o a doua opinie juridică, în spețe sensibile, fie implicau resurse umane mai numeroase.

„În legătură cu activitatea comercială a societății, în care aspectele de dreptul concurenței au o pondere însemnată, am colaborat foarte bine cu Filip & company, în special cu domnul avocat Catalin Suliman, partener al acestei case de avocatură și reputat specialist în dreptul concurenței. Având în vedere totodată importanța prelucrării datelor cu caracter personal în industria farmaceutică, au fost externalizate, punctual, și proiecte din această zonă. Nu există o strategie anume pe care o urmăresc, specială, în selectarea caselor de avocatură, dar o atenție deosebită acordăm reputației cabinetelor respective în ramuri ale dreptului care sunt de interes pentru noi și proiectelor în care aceste case de avocatură au fost implicate: litigii, concurența sau drept fiscal de exemplu; desigur, recomandările sunt și ele evaluate și luate în considerare. Așa cum am arătat, externalizarea proiectelor se face în funcție de necesarul de resurse implicate sau de nevoia de a avea o interpretare proaspătă, poate diferită de cea internă, a unor prevederi legale care în România sunt, nu de puține ori, contradictorii sau neclare”, subliniază juristul.

*Citește pe In-house Legal Romania:*

[→ De vorba cu unul dintre cei mai experimentați profesioniști ai Dreptului, inclus de Legal 500 pe lista celor mai General Counsels din Europa Centrală și de Est | Radu Culic, Head of Legal la Roche România: Cheia de boltă este mentalitatea membrilor echipei juridice pe care o coordonez. Noi spunem „da, este posibil dacă...” și nu, „nu se poate ca...”](#)

## **Predicții despre evoluția economiei**

Eugen Ionescu estimează că, în cursul acestui an, relansarea economică pe care o așteptăm cu toții își va face apariția în cele din urmă, nu la nivelul estimat de unii specialiști, nivel poate ușor prea optimist, dar opinia sa este că anul 2021 va fi unul mai bun pentru business în general în comparație cu anul 2020. O situație de relativă incertitudine va continua și precauția va fi unul dintre cuvintele de ordine pentru încă ceva vreme pe toate palierele: bugete, proiecte noi, resurse umane etc.

În ceea ce privește activitatea MagnaPharm, se observă o ușoară relaxare a accesului reprezentanților medicali ai companiei în unitățile sanitare, esențială pentru interacțiunea cu profesioniștii în domeniul sănătății, în vederea promovării medicamentelor din portofoliul firmei. „Ne uităm cu atenție sporită la tendințele pieței și evaluăm permanent performanța noastră în raport cu piețele relevante ale produselor pe care le distribuim și luăm măsurile care se impun pentru a ne păstra competitivitatea pe piață. În condițiile actuale, toți suntem supuși presiunii business-ului, concurenței, mai mult ca niciodată și încercăm în permanență să ne adaptăm cerințelor partenerilor noștri, fie ca sunt producători, fie ca sunt distribuitori. Activitatea Departamentului Juridic este inerent legată de agenda managementului MagnaPharm la a cărei punere în practică participăm și noi ca departament. Schimbarea de strategie este o constantă în activitatea comercială zilnică, Departamentul Juridic fiind chemat să răspundă cu promptitudine atât propunerilor partenerilor noștri tradiționali, cât și inițiativelor echipelor de marketing și vânzări”, declară Eugen Ionescu.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

## Parcursul academic și profesional al lui Eugen Ionescu

Eugen Ionescu a absolvit Facultatea de Drept în anul 2000, an în care a susținut și examenul de licență. Ulterior a urmat studiile postuniversitare organizate de Facultatea de Drept a Universității din București, specializarea drept internațional, finalizate în anul 2002.

La o distanță mare de timp, respectiv în perioada 2019-2020, a urmat cursurile King's College London, specializarea dreptul concurenței în Uniunea Europeană. „Dreptul concurenței este domeniul de drept cu care am intrat în contact începând cu anul 2009 și care m-a atras în mod particular, un domeniu foarte tehnic și care îmbina domeniul juridic cu cel economic, așa cum nu o face nicio altă ramură de drept. Având în vedere că în ultimii ani, domeniile protecției datelor cu caracter personal și conformității (compliance) au capatat o pondere din ce în ce mai importantă în activitatea unui business, în anul 2020, m-am certificat în domeniul prelucrării datelor cu caracter personal - CIPP/E, în urma unui examen organizat de IAPP (International Association of Privacy Professionals) și am obținut și o certificare în Business Compliance, în urma absolvirii cursurilor organizate de International Compliance Association și Universitatea din Manchester. Totodată, având în vedere utilizarea consistentă a limbii engleze în activitatea curentă, am susținut și examenul de traducător și interpret limba engleză, domeniul științe juridice, organizat de Institutul Național pentru Cercetare și Formare Culturală din subordinea Ministerului Culturii, urmând să fiu autorizat ca traducător de către Ministerul Justiției. Nu în ultimul rând, în anul universitar 2020-2021, am urmat programul de master de dreptul afacerilor organizat de Facultatea de Drept a Universității din București”, povestește Eugen Ionescu.

În ceea ce privește parcursul său profesional, juristul a avut șansa să activeze în industrii diverse, două dintre ele foarte reglementate: farmă și telecom. A lucrat pentru companii de talia Orange România, Tenaris, grupul A&D Pharma, Vodafone România, iar în momentul de față este Legal commercial manager în cadrul societății MagnaPharm Marketing & Sales România, parte a grupului MagnaPharm, cu operațiuni în Europa centrală și de est.

În industria farmaceutică, anterior poziției actuale, a făcut parte din Departamentul Juridic al grupului A&D Pharma, perioada în care s-a ocupat de partea de distribuție medicamente, cu o pondere semnificativă în negocierea și semnarea contractelor de distribuție cu producători internaționali și locali de medicamente. De asemenea, a fost implicat în proiecte punctuale care au vizat achiziția și integrarea unor lanțuri de farmacii în grupul A&D Pharma.

*Citește pe In-house Legal Romania:*

→ [Provocarile unei fuziuni în industria farmă, gestionată integral de juriștii interni ai companiei. Cum a lucrat echipa condusă de Mihaela Scarlatescu, Head of Legal and Compliance Director la Farmexim & Help Net în proiectul integrării unui lanț regional de farmăci](#)

Astfel de proiecte strategice i-au oferit șansa să fie implicat în întregul proces complex care stă la baza unei astfel de tranzacții, de la negocierea și redactarea documentației contractuale până la obținerea autorizării concentrării economice din partea autorității de concurență și finalizarea procesului de integrare.

„Expunerea internațională majoră a venit în perioada 2013-2019, timp în care am lucrat pentru Vodafone România, perioada în care am făcut parte din echipe de lucru formate din juriști de diverse naționalități, cu specializări variate, lucrând pentru proiecte de importanță pentru România sau pentru proiecte strategice ale grupului Vodafone. Acest lucru a presupus inclusiv o detașare la sediul Vodafone de la Londra, ceea ce mi-a permis o legătură nemijlocită cu departamentele juridice din Vodafone Group și contactul cu un alt sistem de drept și cu o altă abordare decât cea cu care fusesem anterior obișnuit. Cu titlu de proiecte importante în care am fost implicat în această perioadă aș menționa proiectul de partajare a infrastructurii dintre Orange România și Vodafone România, primul proiect de această anvergură din Europa de est și parțial achiziția UPC și integrarea acesteia în Vodafone

România, ca urmare a unui proiect mai amplu al grupului Vodafone. Fiecare perioada petrecută în companiile menționate a reprezentat pentru mine o oportunitate extraordinară de a învăța de la profesioniști, experiențe care m-au ajutat să evoluez profesional, atât în ceea ce privește punerea în practică sau dobândirea unor cunoștințe în domeniul dreptului cât și în ceea ce privește ceea ce specialiștii în resurse umane numesc soft skills, atât de necesare în relația cu oamenii, colegi cu backgrounduri dintre cele mai diverse. Îmi place să cred că sunt o persoană orientată spre business, ceea ce în accepțiunea mea echivalează obligatoriu cu înțelegerea esenței afacerii și a industriei în care îți desfășori activitatea și a provocărilor businessului. Este esențială modalitatea în care înțelegi să răspunzi acestor provocări, ținând seama în același timp și de limitările de ordin juridic, rețeta succesului, dacă pot spune așa, fiind stabilirea unui echilibru optim între nevoia businessului și riscul juridic”, nuanțează Eugen Ionescu.

Legat de faptul că astăzi activează în MagnaPharm, juristul subliniază faptul că industria farmaceutică nu este o industrie nouă pentru el, în sensul în care în perioada 2009-2013 a lucrat ca Senior Legal Advisor pentru societăți din grupul A&D Pharma (Mediplus, Sensiblu și A&D Pharma Marketing & Sales Services, actuala MagnaPharm Marketing & Sales România).

Ca urmare a unor reorganizări interne a A&D Pharma Group, achiziționat în 2018 de către Penta Investments, MagnaPharm s-a desprins de structura grupului. În acest context, s-a simțit nevoia recrutării unei persoane care să preia partea comercial-juridică din activitatea societății și având în vedere experiența anterioară pe care o avea Eugen Ionescu, i s-a oferit această oportunitate, pe care a decis să o accepte.

Fosta societate A&D Pharma Marketing & Sales Services, înființată în anul 2009, a devenit, începând cu luna ianuarie 2020, MagnaPharm Marketing & Sales România, un business anual care se apropie de 100 de milioane de euro, cu un portofoliu bogat de medicamente eliberate cu prescripție medicală, medicamente biologice, orfane, inovative sau generice, medicamente de tipul substanțelor de contrast, medicamente eliberate fără prescripție medicală, dispozitive medicale, suplimente alimentare și alimente cu destinație medicală specială, produse dermato-cosmetice.

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