

Meet the Professionals | Elena Iacob, Head of Legal and Compliance - Alliance Healthcare: Prețuiesc oamenii, în toate reușitele ei au un rol esențial. Performanța nu este doar despre rezultate, cifre, ci și despre spiritul echipei, interacțiune și colaborare, despre încredere și emoții. Avocatul intern nu mai este doar un consultant, el a devenit un un veritabil partener de discuții în cadrul procesului decizional al companiei, este parte din decizie



Pasiunea pe care **Elena Iacob**, Head of Legal and Compliance în cadrul Alliance Healthcare, o manifesta pentru lumea juridica a început încă din perioada liceului, atunci când a oscilat între doua opțiuni aparent antagonice: medicina și dreptul. La final, a ales cea de-a doua varianta, decizia sa fiind determinata de ceea ce o definește mai mult, și anume latura emoțională. „În perioada facultății (1997-2001), am mai dat o lupta cu propriile convingeri, cu ceea ce proiectam ca și viitor profesional. Ma atragea magistratura. Și de data aceasta a câștigat emoționalul (se pare ca ne influențeaza alegerile mai mult decât conștientizam). În 2002 a început, și nu întâmplător (nimic nu este întâmplător), ceea ce urma sa fie, cel puțin pentru urmatorii 19 ani, drumul unui jurist in-house”, povestește Elena.

Și-a ghidat toata cariera profesionala, viața chiar, dupa un motto care îi este foarte drag și care ne-a fost lasat moștenire de Nicolae Titulescu: „Și chiar de nu voi fi un far, ci o candela ajunge,/ Și chiar de nu voi fi nici candela, tot ajunge./ Fiindca m-am straduit sa aprind lumina.”

Cu aceste cuvinte celebre în minte, **Elena Iacob** și-a construit cariera etapa cu etapa, reușind sa învețe lecții majore de la toți cei cu care a intrat în contact. „Nu știam nimic despre viața unei afaceri, despre complexitatea unei companii. Știam teorie. Am fost genul „tocilar”. M-a ajutat pe anumite paliere (disciplina), însa desavârșirea au adus-o experiența, activitatea din fiecare zi, situațiile practice carora trebuia sa le gasesc o soluție”, își amintește juristul.

A debutat în profesie în cadrul companiei Interbrands, care ocupa și astazi un loc important în inima sa. Acestei firme, Elena îi datoreaza formarea sa ca profesionist, dar și maturizarea ca individ. „Am început ca și consilier juridic junior (2003), iar în 2008 primeam cu smerenie și oarecare teama mandatul de *Chief Legal Counsel*. În interviul de angajare, managerul departamentului de la acel moment mi-a adresat „celebra” întrebare „unde te vezi peste 5 ani?” I-am raspuns, în spirit de gluma, „în locul tau”. De-a lungul celor noua ani petrecuți cu echipa Intebrands am învățat ca a darui celor din jur din tot ceea ce știi este un privilegiu. Așa „m-am facut mare””, precizeaza **Elena Iacob**.

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

În toata aceasta perioada a avut șansa de a face parte din proiecte complexe în domenii precum M&A ([achiziționarea Wella România, divizia profesionala a Procter & Gamble, de catre Interbrands](#)), proiecte specifice diviziei comerciale/de vânzari (extinderea portofoliilor de produse), real estate, labour & employment, conformitate (anti-trust/ ABAC).

„În 2012 am simțit ca este momentul „meu” pentru o schimbare, pentru noi provocari. M-am alaturat echipei Cola-Cola HBC România, în calitate de *Country Legal and Compliance Manager*. Sunt un om norocos sau iubit de Providența. Am avut șansa sa lucrez din nou cu oameni minunați, adevarați profesioniști de la care am învățat foarte mult și cu care am realizat lucruri extraordinare. Provocarile profesionale au fost pe masura așteptarilor. Ca și în cazul primei experiențe profesionale, ceea ce prețuiesc sunt oamenii. În toate provocarile, în toate reușitele, oamenii au un rol esențial. Împreună cu echipa mea de atunci (de care înca ma simt atașata) am avut un rol cheie în implementarea multor proiecte complexe, care au necesitat know-how-ul și expertiza din diverse arii de drept. Dintre acestea, menționez proiectele real estate, în care compania a vândut doua dintre principalele sale proprietăți (2017-2018). În 2018, împreună cu echipa *Public Affairs and Communication*, am transformat în realitate ceea ce parea doar un vis: comunicarea unor subiecte tehnice, mai puțin prietenoase pentru cei care nu sunt familiarizați cu ele, într-un mod atractiv, de impact, care sa stârneasca curiozitatea celor la care ajunge mesajul. Campania „*GDPRReady*” a fost despre comunicarea catre angajați a cerințelor noului GDPR. Aceasta campanie a fost recunoscuta în cadrul Galei PR AWARD din 2018 și a câștigat Silver Award of Excellence”, mai spune interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Citește și

[→ League Tables of Legal Advisors MergerMarket - S1 2021 | Giganții cu prezența la București, activi pe o piața a tranzacțiilor în expansiune. DLA Piper și CMS, printre primele în clasamentul global, în Europa și în CEE](#)

Își dedica munca oamenilor

Anul 2018 a adus-o în echipa Alliance Healthcare România, acolo unde activeaza și astazi. A optat pentru compania aceasta din dorința de a-și continua provestea profesionala într-o industrie diferita față de cea în care activase 16 ani. Și-a facut astfel intrarea în industria farma. „Mi-am dorit mereu ca prin ceea ce fac sa ajung (direct sau indirect) la oameni, sa fie despre oameni și despre impactul muncii mele asupra lor. Alliance Healthcare este despre oameni. Pacientul este în centrul a tot ceea ce compania face în fiecare zi. Pot depune marturie. În condiții extrem de dificile cum sunt cele din perioada pandemiei, colegii din depozite, echipa de livrari s-au mobilizat exemplar și au asigurat și asigura continuitatea îndeplinirii obligației de serviciu public în vederea permiterii

accesului pacienților la medicamente”, susține Elena.

Proiectele la care echipa juridică a Alliance Healthcare România aduce o contribuție valoroasă vizează arii diverse, precum digitalizarea managementului contractelor și implementarea unor soluții AI care să eficientizeze activitatea/ procesele din cadrul departamentului juridic, consolidarea programului de conformitate în linie cu direcțiile comunicate la nivel central și în rezonanță cu legislația locală, proiecte strategice de real estate care răspund nevoilor de dezvoltare a afacerii companiei, activități specifice procedurilor de achiziții publice care necesită o expertiză de nișă, extrem de valoroasă și care este asigurată 100% cu resurse interne, proiecte comerciale și de marketing (extinderea portofoliilor de produse și servicii ale companiei, campanii adresate consumatorilor), proiecte CSR.

Anul 2021 a reprezentat un moment important pentru Alliance Healthcare România. Acesta a fost marcat de preluarea diviziei de distribuție de produse farmaceutice a Walgreens Boots Alliance, divizie din care face parte și Alliance Healthcare România, de către AmerisourceBergen. Pentru departamentul juridic, o astfel de tranzacție oferă multe oportunități. Echipa departamentului juridic a avut și are un rol esențial în asigurarea unei tranziții lineare către noul grup, din perspectiva juridică și de conformare. Pe termen lung, strategia de business a grupului și proiectele acestuia vor oferi oportunități de dezvoltare echipei juridice prin rolul activ al acesteia în procesul de analiză, proiectare și implementare.

„Parcursul profesional a fost unul firesc, în care am menținut vii curiozitatea, dorința de a învăța, în care greșelile mi-au servit drept lecții și nu motive de a mă îndoii de valoarea mea, de convingerile mele, în care am realizat că pentru a te desavârși nu trebuie să „sari” etape, să primești cu recunoștință tot ce ți se întâmplă (chiar și lucrurile mai puțin bune care pot fi veritabile lecții de viață), că lipsa de fair-play „se platește” (e doar o chestiune de timp, iar „factura” este generoasă) și că realizările sunt cu și despre oameni. Nu am ținut o anumită companie. Mi-a fost mereu clar setul de valori, cultura, mediul de lucru pe care le cautam. Am știut că va fi acea companie cu care voi rezona încă din primele discuții. Exact așa s-a întâmplat. Mă bucur că a fost un sentiment reciproc”, punctează **Elena Iacob**.

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

Activitatea în cadrul Alliance Healthcare România

În cadrul Alliance Healthcare România, **Elena Iacob** coordonează activitatea a două funcțiuni, juridică și conformitate. Sunt două arii ca două piese de puzzle, care se completează. Ca în orice corporație, obiectivele echipei juridice sunt strâns legate de obiectivele generale de afaceri ale companiei, precum și de cele specifice funcțiunii. Acestea se subsumează rolului primordial al departamentului juridic, și anume de a proteja compania de riscuri (financiare, reputaționale).

„Am observat de-a lungul timpului o schimbare a paradigmei. Juristul/ avocatul intern nu mai este doar un consultant, ci un veritabil partener de discuții în cadrul procesului decizional al companiei, este parte din decizie. Juriștii/ avocații in-house au cunoștințe de business solide, recomandările și soluțiile pe care le oferă au la bază o analiză de tip 360 grade, cu o deosebită atenție la detalii, însă fără a pierde din vedere imaginea de ansamblu, perspectiva. Cred în echipă, iar ceea ce fac eu este doar o parte din rezultatul final. Mă implic în toate proiectele atât cât să învăț ceea ce încă nu știu și să contribuiesc cu ceea ce am dobândit în toți anii de experiență. Mă străduiesc să fiu un exemplu, să inspir (nu îmi place să fiu „șef”), de aceea strategia mea este de a „crește” oamenii, și nu neapărat cifrele. Cred cu tărie că o echipă în care se investește va aduce rezultatele dorite”, menționează juristul.

Echipa coordonată de **Elena Iacob** are pentru anul în curs mai multe proiecte prioritare. „Cred că digitalizarea,

soluțiile AI sunt „the name of the game” și în ceea ce privește departamentul juridic. Toate aceste instrumente nu vor înlocui nici pe departe munca unui membru al echipei, ci doar o completează, o face mai eficientă. Avem în vedere proiecte de Digitalizare a managementului contractelor și dezvoltarea/ implementarea unor soluții AI care să eficientizeze activitatea/ procesele departamentului juridic. Vom continua să consolidăm programul de conformitate al companiei, în linie cu direcțiile grupului din care facem parte, comunicate la nivel central și în rezonanță cu legislația locală. Un program de conformitate solid este o necesitate pentru dezvoltarea sustenabilă a oricărei companii. În perioada următoare vom fi parte din procesul de integrare a companiei în grupul AmerisourceBergen, prin asigurarea unei tranziții line atât din perspectiva juridică/ de conformare, cât și operațională. Obiectivele sunt strâns legate de finalizarea/ implementarea cu succes a proiectelor enumerate mai sus”, detaliază juristul interviuat de *BizLawyer*.

Citește și

→ [Cele mai mari tranzacții din S1 2021 și echipele de avocați care au gestionat proiectele. Wolf Theiss, în primele două cele mai mari tranzacții, NNDKP și PeliPartners - prezente în mai multe M&A-uri cu valori mari, CMS, Bondoc, RTPR, TZA și Schoenherr - printre consultanții remarcați în prima jumătate a anului](#)

Elena Iacob este de părere că performanța se măsoară în rezultatele livrate de o echipă unită și motivată. „Performanța nu este doar despre rezultate, cifre. Performanța este și despre spiritul echipei, despre cât de unită este echipa, despre modul de interacțiune și colaborare, despre încredere și emoții. Așa cum am mai spus, juristul/ avocatul intern este un veritabil partener de discuții în cadrul procesului decizional al companiei, este parte din decizie. Juriștii/ avocații in-house au cunoștințe de business solide, recomandările și soluțiile pe care le oferă au la bază o analiză de tip 360 grade. Cred că ingredientul principal pentru a construi relații sănatoase, durabile, de colaborare, este încrederea. Departamentul nostru juridic se bucură de încredere la toate nivelurile și suntem recunoscători pentru că munca noastră este apreciată. Cred în echipa mea, în expertiza și profesionalismul membrilor echipei care adresează arii dintre cele mai diverse și complexe. Cea mai mare provocare în perioada următoare, nu doar pentru mine și echipa mea, este gestionarea stresului, a emoțiilor negative determinate de incertitudinea vremurilor pe care le trăim. Sper că lucrul acesta să apropie mai mult oamenii, să realizăm că singura soluție este să clădim încredere și să colaborăm, să fim oameni pentru oameni”, explică avocatul.

Elena Iacob subliniază faptul că departamentul este deja într-un model funcțional în ceea ce privește structura echipei interne, alocarea ariilor de responsabilitate între membrii acesteia, dezvoltarea continuă a cunoștințelor de specialitate (juridice) și de afaceri în vederea asigurării unui suport de calitate pentru toate liniile de business. Echipa include trei membri.

„Nu există model perfect, ci doar perfectibil. Nu excludem posibilitatea de extindere a echipei în măsura în care nevoia de consultanță o va impune. În procesele de recrutare am avut în vedere, în primul rând, atitudinea persoanei din fața mea. Sunt gata oricând să ofer o șansă unei persoane cu atitudine pozitivă, care are toate ingredientele să se dezvolte, să crească. În ceea ce privește gradul de senioritate, nivelul de expertiză, acestea se apreciază în concret, în funcție de nevoia de recrutare specifică. Strategia privind colaborarea cu casele de avocatură a fost reconfigurată în perioada 2019-2020, nu doar pe baza criteriului cost-calitate, dar având în vedere și criteriile cum ar fi înțelegerea businessului și a industriei în care compania activează, disponibilitatea și adaptabilitatea, încrederea, strategia de tip shared cost-efficiency. Parteneriatul cu avocații externi vine să completeze nevoia de asistență juridică a companiei, în arii care presupun o expertiză specifică, de nișă (*competition/ anti-trust; data privacy/ ciber security*). Casele de avocatură cu care colaborăm sunt o prelungire, o

extensie a departamentului intern”, susține expertul.

Citește și

[‘Leading lawyers’ in Romania | TZA, RTPR, NNDKP și PNSA au cei mai mulți avocați recomandați de IFLR 1000, ediția 2021. Ce firme sunt recomandate în practica de M&A, publicată săptămâna trecută, dar și în celelalte arii actualizate în vara](#)

La fel ca în orice alta industrie, pandemia și-a pus amprenta asupra activității Alliance Healthcare România. Echipa companiei a reușit să se adapteze rapid, încă din martie anul trecut, fiind o parte importantă în circuitul esențial pentru sănătatea oamenilor. „În perioada pandemiei distribuția farmaceutică a avut suișuri și coborâșuri, însă am reușit să ne adaptăm noilor condiții, astfel încât medicamentele să ajungă rapid la pacienți, fie că vorbim despre farmaciile de circuit deschis, fie că ne referim la farmaciile de spital. Prima parte a acestui an a adus o normalizare a modului de lucru, digitalizarea accelerată începută anul trecut a fost consolidată anul acesta. În România este încă un nivel scăzut al consumului de medicamente și al accesului la tratamente inovative, în comparație cu alte state europene dezvoltate, și cu siguranța piața va trebui să se dezvolte în continuare pas cu pas, astfel încât pacientul român să aibă acces la aceleași tratamente la care are acces un pacient din Europa de vest. În privința schimbărilor, am învățat să fim foarte eficienți lucrând de acasă, însă în același timp am învățat că trebuie să păstrăm un echilibru în tot ceea ce facem, astfel încât să nu ajungem la un grad riscant de unde distanțarea socială să se transforme în înstrăinare socială”, declară avocatul.

Elena Iacob este optimista în ceea ce privește evoluția din punct de vedere economic a României, bazându-se pe faptul că datele Eurostat arată că țara noastră face parte din galeria statelor unde predicția economică este de creștere pentru 2021. „Din ce vedem că se întâmplă, piața forței de muncă rămâne în continuare problematică, iar piața de investiții este încă timidă. Suntem strâns legați de ce se întâmplă în Europa și orice mișcare economică importantă ne influențează implicit și pe noi. Pentru noi echilibrul în 2021 înseamnă atingerea obiectivelor de business, tranziție lină către AmerisourceBergen, dezvoltarea în continuare a unui business sanatos și nu în ultimul rând asigurarea stabilității pentru angajații Alliance Healthcare România”, subliniază juristul.

Această criză atipică ne-a oferit tuturor lecții importante, iar una dintre cele mai importante lecții, pe care **Elena Iacob** și-o însușise de mai mult timp, este cea legată de capacitatea de adaptare la o situație nouă, care de multe ori poate veni fără preaviz, fără timp de pregătire (cum a fost pandemia). „Dacă reușim să ne adaptăm emoțional la nou, la incertitudine, restul se înfaptuiește”, concluzionează interlocutorul **BizLawyer**.

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