

DealMaker BizLawyer: Dragoș Iamandoiu, co-head al practicii de corporate M&A a firmei KPMG Legal - Toncescu și Asociații, avocatul de 30 de ani care coordonează tranzacții complexe | Clienții nu fac economie de cuvinte când îi laudă prestația: Tânăr profesionist, talentat, creativ și eficient, orientat spre soluții și atent la detalii. ‘Cu el îmi simt business-ul și orice proiect de corporate M&A în siguranță’, punctează un expat



Mai multe tranzacții finalizate în ultima perioadă, pe care și-au pus semnatura avocații firmei KPMG Legal – Toncescu și Asociații, îi aduce lui Dragoș Iamandoiu (*senior managing associate*) titlul de **DealMaker-ul lunii** mai din partea redacției BizLawyer. În rubrica *DealMaker-ul lunii* sunt evidențiați avocații implicați în tranzacții care au ajuns la final în perioada anterioară, recunoscuți pentru abilitățile lor în practica de fuziuni și achiziții. Dragoș Iamandoiu a coordonat, împreună cu Laura Toncescu, Partener și Head al KPMG Legal, echipele de avocați care au acordat asistența juridică în trei proiecte mari de M&A, despre care BizLawyer a scris recent.

Reamintim ca [avocații KPMG Legal – Toncescu și Asociații au asistat Paval Holding](#), vehiculul de investiții al familiei Paval, cel mai mare grup antreprenorial local, care deține Dedeman și multiple alte investiții de mare profil în România, în achiziția a 30% din acționariatul Farmacia Tei și Bebe Tei.

Tranzacția este în curs de derulare, după semnare fiind necesară îndeplinirea unor condiții (inclusiv aprobarea Consiliului Concurenței) până la implementarea efectivă a tranzacției, echipa KPMG Legal oferind asistența juridică pe întreg parcursul procesului de redactare, negociere și semnare a documentelor tranzacției și, mai departe, până la implementarea efectivă a tranzacției.

**Laura Toncescu**, *Head of KPMG Legal* și **Dragoș Iamandoiu**, *Senior Managing Associate*, au coordonat asistența juridică privind realizarea tranzacției, acționând pentru Paval Holding cu suportul semnificativ al colegelor *Corina Roman* (Managing Associate), *Ruxandra Petcu* (Senior Associate) și *Andreea Livița* (Senior Associate).

De asemenea, echipa [KPMG Legal a asistat vânzătorii în transferul întregii participații deținute în Marcom RMC '94 SRL](#), un important vânzător de echipamente industriale și de construcții din România, distribuitor exclusiv Komatsu în România, cu o experiență de peste 30 de ani, către KUHN Holding GmbH – companie de familie, de origine austriacă, cu o cifră de afaceri anuală de peste 600 milioane Euro, unul dintre cei mai dinamici jucători activi pe piața utilajelor de construcții.

KPMG Legal a oferit servicii de asistență juridică pe întreg parcursul procesului de vânzare finalizat cu succes: redactarea și revizuirea documentelor tranzacției, negocierea acestora și asistența la semnarea și finalizarea tranzacției.

Echipa KPMG Legal a fost condusă de **Laura Toncescu**, *Partener și Head al KPMG Legal* împreună cu **Dragoș Iamandoiu** - *Senior Managing Associate*, care au coordonat asistența juridică cu sprijinul semnificativ al colegelor *Cristina Roșu* (Senior Managing Associate), *Corina Roman* (Managing Associate) și *Ruxandra Petcu* (Senior Associate).

---

Nu în ultimul rând, trebuie amintită și [tranzacția în care avocații KPMG Legal au asistat asociații Dentstore în transferul întregului capital al companiei](#), unul dintre cei mai importanți distribuitori de materiale și echipamente pe piața dentară din România și Bulgaria, către fondul de investiții Abris Capital Partners.

Pe parcursul acestui proces, KPMG Legal a oferit servicii juridice ample asociațiilor Dentstore, în acest sens redactând toate documentele necesare și asistând clienții în procesul de negociere. Avocații asista clienții și în prezent, oferind asistența în vederea finalizării tranzacției supusa aprobării Consiliului Concurenței.

**Laura Toncescu**, *Head of KPMG Legal – Toncescu și Asociații*, și **Dragoș Iamandoiu**, *Senior Managing Associate*, au coordonat asistența juridică acordată asociațiilor Dentstore în legătura cu tranzacția, cu suportul semnificativ al colegelor *Corina Roman*, *Managing Associate*, *Andreea Livita* (*Senior Associate*) și *Ruxandra Petcu*, *Senior Associate*.

În toate proiectele menționate anterior, KPMG Legal a lucrat în echipe integrate de avocați și consultanți, împreună cu echipa *KPMG Advisory*, coordonată de *Bogdan Vaduva*, *Advisory Partner*, *Head of Deal Advisory*, precum și *KPMG Tax*, coordonată de *René Schöb* – *Partener*, *Head of Tax and Legal*, toți experții unindu-și forțele pentru a oferi soluții integrate pe tot parcursul tranzacțiilor.

---

-

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

---

### **Dragoș Iamandoiu, despre particularitățile celor trei tranzacții și colaborarea cu reprezentanții clienților și avocații celorlalte părți**

”Acestea au fost unele din cele mai mari și complexe tranzacții începute în perioada pandemiei în domeniile relevante: life sciences, pharma, industrial, toate negocierile fiind purtate într-o sistem hibrid: atât on-line, cât și fizic. Realizarea acestora a confirmat încă o dată încrederea în economia locală și în antreprenori puternici aflați atât pe de-o parte, cât și de alta a mesei negocierilor”, a declarat **DealMaker-ul lunii mai** pentru **BizLawyer**.

El spune că pot apărea deseori momente tensionate atunci când apare necesitatea finalizării cât mai rapide a tranzacției sau când se apropie momentul semnării documentației relevante. ”Abordate constructiv și cu profesionalism, am constatat, totuși, că aceste momente conduc întotdeauna către soluții creative și eficiente”, menționează **Dragoș Iamandoiu**.

Avocatul a precizat că a colaborat foarte bine cu reprezentanții companiilor asistate. ”Ne-am bucurat și am fost norocoși să putem fi alături de echipe profesioniste și experimentate din partea clienților noștri (management și acționari), pentru noi fiind o reală plăcere și o împlinire profesională importantă să câștigăm încrederea și să fim alături de unii dintre cei mai importanți jucători pe piața locală, pe care să îi asistăm pe întreg parcursul acestor tranzacții.

A lucra alături de profesioniști din domenii diferite reprezintă o oportunitate unică de dezvoltare și pentru noi,

fiind una dintre cele mai frumoase părți ale avocaturii de M&A.”

**Dragoș Iamandoiu** a laudat și prestațiile avocaților aflați de cealaltă parte în cele trei tranzacții pentru care a primit recunoașterea de **DealMaker-ul lunii mai**. ”În fiecare tranzacție am avut parte de colegi foarte bine pregătiți, cu o vastă experiență în domeniul M&A: *Clifford Chance Badea* (Farmacia Tei/Bebetei Investments), *DLA Piper Dinu* (tranzacția *Dentstore*), *Roedl & Partner* (Kuhn) și *Petrescu Șerban și Asociații* (NeoLife). Discuțiile au fost întotdeauna la cel mai înalt nivel profesional, constructive, reușind ca împreună să găsim cele mai bune soluții juridice care să acomodeze interesele tuturor părților.”

El a vorbit și despre elementele de inovație introduse de avocați în aceste proiecte: ”Fiecare tranzacție are particularități, acestea fiind structurate astfel încât să trateze în mod diferit transferul părților sociale/acțiunilor, respectiv a prețului, dar mai ales colaborarea părților ulterior tranzacției, creativitatea fiind o caracteristică *sine qua non*, pentru orice avocat.

Într-una dintre aceste tranzacții, un element de inovație a fost reprezentat de identificarea unei soluții practice în caz de blocaj în luarea deciziilor, părțile fiind de acord (într-o anumită ordine, anumiți termeni și anumite condiții) să își înstrăineze participarea pentru a nu bloca procesul decizional”, a explicat **Dragoș Iamandoiu** care, din rațiuni de confidențialitate, nu a oferit mai multe informații.

*Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](https://dispute-resolution.center)*

**INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/ora. Avocații renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/ora**

### Cine este DealMaker-ul lunii mai

**Dragoș Iamandoiu** (30 ani) – *Senior Managing Associate în cadrul KPMG Legal Toncescu și Asociații SPARL* este co-head al practicii de corporat M&A pe care o coordonează împreună cu **Laura Toncescu**, *partener, head of KPMG Legal*. De asemenea, Dragoș lucrează îndeaproape cu *Alexandru Mocanescu* (Partner, Energy & Real Estate), *Vlad Peligrad* (Partner, litigation) *Corina Roman* (Managing Associate), *Ruxandra Petcu* (Senior Associate) și *Andreea Livita* (Senior Associate).

El s-a alăturat echipei KPMG Legal în iunie 2020, după o experiență de 6 ani ca Senior Associate în practica de Corporate/M&A din cadrul societății de avocatură *Popovici Nițu Stoica & Asociații*, unde a lucrat sub îndrumarea lui *Bogdan C. Stoica* (Deputy Managing Partner).

Dragoș este specializat în tranzacții de M&A și, de asemenea, în proiecte complexe corporat și comerciale. El a fost implicat în numeroase tranzacții semnificative de M&A pe piața românească, activând atât pentru investitori internaționali (strategici sau fonduri de PE/VC), cât și pentru antreprenori locali de renume, având experiența preponderent în următoarele domenii: healthcare, pharma, IT, retail, energie, imobiliare.

În cadrul tranzacțiilor, Dragoș asistă clienții în toate etapele relevante: structurare a tranzacției, coordonare a echipei de due-diligence, redactare, negociere și semnare a documentației. De asemenea, el asigură și asistența post-semnare (e.g. pentru îndeplinirea obligațiilor post-semnare sau a condițiilor suspensive necesare finalizării tranzacției), asistența la finalizarea tranzacției, cât și ulterior, în etapa implementării tranzacției.

Dragoș este considerat un profesionist în dreptul comerțului internațional și în drept internațional privat, absolvind un program de masterat ce acoperă în principal aceste două domenii în cadrul *Universității King's College London*

(Londra, UK). El a fost și asistent în cadrul catedrelor de dreptul comerțului internațional și drept internațional privat din cadrul *Facultății de Drept a Universității din București* timp de 5 ani, sub coordonarea prof. univ. dr. Dragoș Sitaru.

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

## Cum îl descriu clienții pe Dragoș Iamandoiu

*„Dragoș este un bun profesionist, mereu de ajutor, care poate raspunde întotdeauna oricaror întrebări și participa cu plăcere la orice discuții complexe de business.*

*Este foarte ușor de abordat, deschis și prompt, raspunzând tuturor întrebărilor și rezolvând orice probleme imediat sau cât de rapid posibil.*

*Atunci când lucrez cu el îmi simt business-ul și orice proiect de corporate M&A în siguranța.*

*Este foarte atent la detalii, dar se gândește întotdeauna la principalele repere strategice. În tranzacții și orice acorduri strategice, cea mai importantă este viziunea de ansamblu pe care Dragoș cu siguranța o are.”*

**Paweł Wolnicki** - Director General Oshee Romania și membru în board **OSHEE WORLD**

*„Prima colaborare cu Dragoș a fost în tranzacția Dentstore – Abris Capital Partners. Am descoperit un bun profesionist, foarte eficient, cu o înțelegere foarte bună asupra business-ului și a industriei în care operăm. Cu certitudine mi-aș dori să avem mai multe colaborări, fiind extrem de încântat de profesionalismul și dedicarea cu care a abordat acest proiect.”*

**Bogdan Tufeanu** – Fondator și CEO **Dentstore**

*„Dragoș este un adevărat profesionist, iar cu ajutorul lui am reușit să trecem rapid și eficient prin procesul de achiziție în cadrul caruia am colaborat. A demonstrat că este orientat spre soluții, atent la detalii, gestionând cu mult tact și responsabilitate fiecare etapă.”*

**Alina Irinoiu**, Head of Investor Relations **MedLife Group**

*„Îl recomand pe Dragoș ca fiind un avocat tânăr, talentat și eficient, cu o dorință profundă de înțelegere a business-ului industriei echipamentelor de construcții. Este creativ, orientat spre soluționarea problemelor și extrem de dedicat să găsească soluții”.*

**Constantin Marcu**, Fondator și CEO **MARCOM RMC'94 SRL**

*„Lucrez cu Dragoș în proiecte de M&A transfrontaliere atunci când sunt implicate și companii din România. Îl recomand cu încredere ca fiind proactiv, pragmatic și foarte orientat către finalizarea tuturor deal-urilor. Pentru a putea lucra în proiecte transfrontaliere ca expert local ai nevoie de experiența și abilități specifice pe care Dragoș împreună cu echipa lui cu siguranța le dețin.”*

**Paddy Eaton** – Partener, **DWF LawLLp (Londra)**

**Alte proiecte importante, finalizate sub bagheta lui Dragoș Iamandoiu**

Pe lângă tranzacțiile sus amintite, pentru care **Dragoș Iamandoiu** a primit titlul de **DealMaker-ul lunii mai**, avocatul **KPMG** a fost implicat și în alte proiecte de M&A relevante, negociate și finalizate în 2021 și 2022.

De amintit aici este asistența acordată MedLife, companie cu o vechime de peste 26 ani pe piața de servicii medicale din România, [achiziționarea a 50% din acționariatul centrelor de oncologie Neolife](#) din România.

În acest proiect, Dragoș a coordonat echipa de due-diligence și, împreună cu *Laura Toncescu*, a coordonat asistența juridică și redactarea tuturor documentelor necesare tranzacției, pe parcursul negocierii până la semnarea acestora și mai departe, până la implementarea efectivă a tranzacției.

De asemenea, trebuie menționată și [asistența acordată Telligence Technologies, producător român de software, în preluarea de către Grupul american Orion Innovation](#).

Împreună cu *Laura Toncescu*, Dragoș a coordonat echipa de avocați ce a asistat vânzătorii într-o tranzacție complexă, structurată ca *share deal*, cât și ca *business transfer*, cu o structură globală, agregând părți din multiple jurisdicții: Israel, SUA, Elveția,

-----  
"Ne bucurăm să fi fost implicați într-un număr semnificativ de tranzacții cu un grad înalt de complexitate atât în 2021, cât și în începutul acestui an.

Volumul ridicat de muncă ne-a permis să continuăm trendul accelerat de dezvoltare a echipei noastre de corporatiste MedLife, îndreptându-ne cu pași rapizi către dezideratul nostru: consolidarea uneia dintre cele mai puternice echipe de avocați din piața

**Dragoș IAMANDOIU**, *Senior Managing Associate în cadrul KPMG Legal Toncescu și Asociații*

-----  
[Printre clienții asistați a fost și Keywords International Limited, companie din grupul Keywords Studios](#), una din cele mai importante entități la nivel mondial ce oferă servicii tehnice și creative pentru industria globală de jocuri video, în achiziția AMC România (AMC).

KPMG Legal a oferit consultanță în întregul proces al tranzacției, începând cu etapa due-diligence și oferind asistență juridică și redactarea tuturor documentelor necesare tranzacției, negocierii și semnării acestora. Pe parcursul întregului proces, KPMG Legal a oferit servicii juridice extinse cumpărătorului, alături de firma de avocatură DWF din Londra.

De menționat este și [asistența acordată La Fântâna în achiziția unei companii ce exploatează un izvor de apă minerală](#) în România. Împreună cu *Laura Toncescu*, Dragoș a coordonat echipa de avocați ce a asistat La Fântâna cu o gamă largă de servicii juridice pe parcursul procesului de achiziție. Serviciile juridice au inclus due-diligence și asistența cu redactarea de documente juridice specifice tranzacției.

În toate tranzacțiile menționate anterior, KPMG Legal a lucrat în strânsă legătură cu echipa KPMG Advisory coordonată de Bogdan Vaduva, Advisory Partner, Head of Deal Advisory, precum și cu echipa KPMG Tax, coordonată de René Schöb – Head of Tax and Legal.

**Dragoș Iamandoiu despre:**

**→ Locul unui avocat în "lanțul trofic" al tranzacției și puterea de a influența cursul tranzacției:**

Punând clientul întodeauna pe primul loc, avocatul ar trebui să aibă rol de facilitator al tranzacției, încercând să treacă peste aspectele și dezbaterile pur teoretice (și mai ales orgoliile personale) în vederea finalizării tranzacțiilor.

Pentru a putea realiza acest obiectiv, avocații ar trebui să aibă o viziune de ansamblu asupra întregului proiect, să înțeleagă foarte bine interesele și poziția clienților în respectiva tranzacție având, bineînțeles, o contribuție semnificativă în stabilirea așteptărilor reale ale acestora la fiecare pas al tranzacției.

De multe ori, setarea de către avocați a unor așteptări nerealiste clienților lor (*e.g. ca urmare a neînțelegerii fundamentale a industriei în care activează compania ținta sau perpetuarea unui așa zis „market standard” care vine în contradicție cu discuțiile comerciale dintre părți*), pot pune părțile pe poziții contradictorii, influențând așadar în mod negativ semnificativ cursul tranzacțiilor.

### → ”Tertipurile avocațiale” întâlnite des în negocierile de contracte și de tranzacții:

„Tertipurile avocațiale” nu cred că își au locul în negocieri și tranzacții complexe, acestea putând fi ușor reperate de toți participanții implicați.

Cred cu tarie că orice avocat de M&A trebuie să aibă o pregătire solidă juridică și să înțeleagă foarte bine activitatea clienților (așadar să își dedice tot timpul necesar înțelegerii industriei de business în care acesta activează). De asemenea, comunicarea cu clienții pentru a înțelege obiectivele acestora este esențială pentru a putea fi într-adevăr alături în toate momentele cheie de pe parcursul negocierilor.

### → Cele mai importante elemente ale unei tranzacții:

Consider că acomodarea perspectivelor asupra prețului, alocarea răspunderii ulterior finalizării tranzacției și stabilirea modalității de colaborare între parteneri reprezintă pilonii centrali ai oricărei tranzacții.

O tranzacție se poate rupe atunci când dispăre elementul esențial de încredere din părți – e.g.: furnizarea unor informații eronate sau contradictorii pe parcursul procesului de due-diligence sau omisiunea de a dezvălui anumite particularități descoperite până la data semnării documentelor tranzacției.

### → Rutina și creație în desfășurarea unei tranzacții:

Niciun proiect nu este la fel, elementul de creativitate este central în economia tranzacțiilor.

### → Cele mai complicate, dar și cele mai frumoase tipuri de tranzacții:

Tranzacțiile complicate, complexe, finalizate cu succes sunt în același timp și cele mai frumoase.

Un grad de complexitate mai ridicat pot avea tranzacțiile ce implică multiple jurisdicții, fiind necesară atât acomodarea tuturor normelor de drept relevante, cât și o bună înțelegere și armonizare a stilului de lucru sau diverselor culturi din care provin partenerii contractuali sau colegii avocați.

### → Cea mai bună structură de tarifare într-o tranzacție:

Din perspectiva avocaților, cea mai bună structură ar fi cea bazată pe onorariu orar facturat în funcție de activitatea efectiv prestată.

Totuși, observăm în piață un trend ascendent în stabilirea unor onorarii maxime, în funcție de diferite etape ale tranzacției, ce sunt propuse de avocați având la bază anumite limitări și asumții (*e.g. durata în timp a negocierilor/număr de runde de negocieri, respectiv versiuni revizuite de documente*).



Acest mecanism ofera predictibilitate clienților care pot sa își calculeze înca de la început toate costurile necesare asistenței juridice și implica un efort suplimentar al avocaților în a-și stabili înca de la început (daca este posibil) perimetrul tranzacției.

#### → Locul de desfasurare a discuțiilor între parti:

De multe ori, discuțiile au loc la sediul avocaților, ce ofera logistica necesara și un spațiu neutru pentru negocierile dintre părți.

#### → Abordarea elementelor cheie ale tranzacției:

O buna pregatire anterioara intrarii în discuții cu cealalta parte este esențiala în orice tranzacție. Informarea din surse multiple asupra activității companiilor ce fac obiectul tranzacției și discuții cu managementul/acționarii, din care sa înțelegem care sunt punctele forte, dar și punctele nevralgice, sunt extrem de importante pentru o buna poziționare.

---

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma [www.in-houselegal.ro](http://www.in-houselegal.ro). Urmarește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

---

### **Blitz-Interview:** Am fost foarte norocos ca pe parcursul carierei sa am oportunitatea de a lucra îndeaproape cu mulți profesioniști extrem de valoroși

**BizLawyer:** Considerați ca exista în avocatura de business - și în firma cu care colaborați acum - cicluri de vârsta corespunzatoare etapelor carierei? Pot fi „arse” anumite cicluri?

**Dragoș Iamandoiu:** Ca în orice alta profesie, și în avocatura de business exista cicluri de vârsta corespunzatoare etapelor carierei. Pentru a putea înțelege mai târziu fiecare piesa din puzzle-ul proiectelor complexe, este important ca fiecare avocat sa treaca prin toate etapele liniare de dezvoltare și sa capete experiența necesara gestionarii propriilor proiecte.

Deși nu ar trebui arse etape, cred, totuși, ca unii avocați pot evolua mai rapid, ca urmare a unei implicari mai active în viața profesionala și a unei dorințe intrinseci de a se dezvolta constant și a pune baze cât mai solide.

### **Care ar trebui sa fie obiectivele - numiți trei - realiste și masurabile pentru un tânar avocat dintr-o firma?**

Nu știu daca exista obiective generale pe care ar trebui sa le atinga un tânar avocat, însa pot spune ca întreaga mea cariera de pâna acum a avut la baza urmatoarele:

(i) *Perfecționarea continua pluridisciplinara* – Este esențial pentru un avocat de M&A sa își dezvolte atât pregătirea juridica, cât și cea economica/financiara, reușind așadar sa comunice facil cu clienții sai și sa înțeleaga cu ușurința business-ul acestora. Aici ma consider norocos ca pot lucra foarte des în echipe integrate cu colegii din

KPMG Advisory și KPMG Tax, reușind așadar să mă dezvolt zilnic alături de aceștia.

(ii) *Colaborarea cu cei mai buni profesioniști și alegerea mentorilor potriviți.* Se spune deseori că ești media celor 5 persoane cu care petreci cel mai mult timp. Așadar, este esențial ca fiecare avocat să își dorească să aibă alături oameni bine pregătiți, alături de care să se dezvolte atât profesional, cât și personal și de la care să aibă zilnic ceva de învățat.

(iii) *Dezvoltarea relației durabile cu clienții.* Aceasta presupune o construcție continuă bazată pe efort susținut, disponibilitate și o dorință continuă de a înțelege nevoile reale ale acestora.

Toate obiectivele menționate mai sus converg către dezideratul nostru menționat și mai sus: dezvoltarea uneia dintre cele mai puternice echipe locale de avocați, formată din colegi cu o abordare holistică, orientați către tehnologie și preocupați constant de propria dezvoltare - KPMG Legal încurajând și susținând participarea la cursuri/seminarii susținute de cele mai mari universități internaționale: *London School of Economics (LSE), Columbia Business School, King's College, etc.*

Nu în ultimul rând, cred că este foarte important să rămânem constant implicați în comunitate, reușind să dedicăm din timpul nostru și proiectelor CSR, lucrând cu diferite organizații și fundații. În acest sens, anul acesta am dezvoltat parteneriatul cu *Fundația United Way* și am început un nou parteneriat cu *Fundația Renasterea pentru Educație Sanată și Cultură*.

**Care sunt principiile după care vă ghidați în viața de zi cu zi? Care sunt valorile pe care le respectați în cariera? Care sunt oamenii cu care ați interacționat și și-au pus amprenta asupra profilului dvs. profesional?**

*Respect, integritate, responsabilitate* – sunt valori ce mă ghidează atât în viața profesională, cât și în cea personală.

Am fost foarte norocos că pe parcursul carierei să am oportunitatea de a lucra îndeaproape cu mulți profesioniști extrem de valoroși, cu profile diferite, cu un set de principii și valori comune, ce și-au lasat amprenta puternică asupra profilului meu profesional. Fără a fi limitativ, printre aceștia îi pot menționa pe Laura Toncescu, Bogdan Vaduva, Bogdan Stoica, Rene Schob, Ernest Virgil Popovici, Vlad Peligrad și Alina Tintari.

### **Salveaza în agenda**

#### **Dragoș Iamandoiu**

Senior Managing Associate – **KPMG Legal**

Tel: 0724 090 452 / E-mail: dragosiamandoiu@kpmg.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/dragos-nicolae-iamandoiu-4b9170112/>

#### **Experiența profesională:**

2021 - prezent – Senior Managing Associate – KPMG Legal

2020 – Managing Associate – KPMG Legal

2018-2020 Senior Associate – Popovici Nițu Stoica & Asociații

2014-2018 – Associate – Popovici Nițu Stoica & Asociații

#### **Studii:**



London School of Economics (LSE) – Law and Economics of M&A course (2022)

King's College London - Master în Dreptul Afacerilor Internaționale (International Business Law Master (LL.M) (2014-2015)

Facultatea de Drept, Universitatea București, licența (2010-2014)

**Barou:**

Membru al Baroului București din 2014. De menționat premiul acordat de Baroul București pentru cel mai mare punctaj obținut la examenul de admitere în profesia de avocat în anul 2014.