

LadyLawyer | Doamnele avocat dau forța echipei Stratulat Albulescu & Asociații, firma în care dedicarea, creativitatea, perseverența, mediul de lucru și expunerea la proiecte de anvergura cladesc cariere solide. De vorba cu avocatele firmei despre valori, decizii înțelepte și calități care paveaza drumul spre succes



Doamnele sunt majoritare în cadrul Stratulat Albulescu & Asociații (SAA), reprezentantele sexului frumos coordonând mai multe departamente ale firmei. „Dacă ne referim la personalul administrativ din cadrul firmei noastre, doamnele sunt clar majoritare – 70%. Procentajul nu difera foarte mult nici în ceea ce privește avocații. În momentul de față, 65% din numărul total de avocați este reprezentat de femei. Altfel, dacă ne referim la procentul total de femei din cadrul SAA, doamnele din cadrul SAA sunt în procent de 66%, iar domnii - 34%. În ceea ce privește echipa de management, deși cei doi *Name Partners* sunt bărbați, dintr-un total de noua Parteneri, patru sunt femei. Rezulta astfel un procent de 45% femei și 55% bărbați”, explica Delia Bijnea, *Head of Marketing & Communications SAA*.

În cadrul firmei, practici cheie sunt conduse de femei. De exemplu, departamentul de Energy este coordonat de **Raluca Gabor**, *Managing Associate*, la fel și departamentul de Dreptul Concurenței, condus de Partenerul **Ana Kusak**.

Tot **Ana Kusak**, alături de **Elena Stan**, *Managing Associate*, coordonează și practica de IP.

De asemenea, în cadrul departamentului de Litigii cei trei coordonatori sunt femei (**Adriana Dobre** – *Partner*; **Roxana Catea** – *Counsel*; **Luiza Ionescu-Donoiu** – *Counsel*).

„În cadrul biroului nostru din Chișinău, singurul Partener este o doamnă – **Sabina Cerbu**. Departamentul de Corporate/M&A este coordonat de **Silviu Stratulat** (*Managing Partner*), alături însă de **Cristina Man** (*Partner*); de asemenea, în cadrul echipei de Corporate doamnele sunt majoritare (22% bărbați, 78% femei). Mai mult, există departamente în cadrul cărora, deși coordonatorii sunt bărbați, numărul de femei este mai mare. În această categorie se încadrează departamentul de Dreptul Muncii, care este coordonat de un barbat - **Andrei Albulescu** (*Partner*), însă în cadrul echipei femeile sunt majoritare (60% doamne, 40% domni); dar și departamentul de Real Estate, care este coordonat de bărbați (Silviu Stratulat și **Tudor Ciambur** - *Partner*) însă, din punct de vedere numeric, în cadrul echipei balanța înclină tot spre doamne (33% bărbați, 67% femei)”, subliniază Delia Bijnea.

Multe dintre doamnele avocat implicate în activitatea SAA au cariere foarte solide, expertiza lor fiind recunoscută atât la nivel național, cât și regional. „Ne bucurăm ca, începând de anul acesta, **Cristina Man** (avocat asociat/Partner în cadrul departamentului de Corporate/M&A) a fost introdusă în secțiunea Up and Coming a directorului juridic Chambers Global. Totodată și directorul de specialitate Legal 500 o menționează pe Cristina (Recommended Lawyer), aceasta fiind recunoscută atât pentru abordarea sa pragmatică, precum și pentru „etica și cunoștințele sale extraordinare””, subliniază **Delia Bijnea** (foto).

Cristina Man acorda asistența juridică clienților locali și internaționali într-o gama vastă de aspecte legate de dezvoltarea afacerilor lor în România. Ea are o abordare creativă și a asistat clienți activi în diverse industrii, în special în sectorul tehnologiei. Cristina a acumulat o experiență semnificativă în cadrul unor proiecte sofisticate și a coordonat toate etapele tranzacțiilor, începând cu conturarea structurii tranzacției, realizarea și coordonarea analizei de audit juridic, precum și structurarea, redactarea și negocierea documentelor aferente tranzacțiilor, întreprinderea acțiunilor de finalizare a acestora și monitorizarea acțiunilor post-tranzacție. Având în vedere creșterea accelerată din sectorul IT&C în România, Cristina a manifestat un interes semnificativ pentru activitatea tranzacțională din acest sector. Ea acorda asistența juridică companiilor lideri de piață care creează unele dintre cele mai avansate tehnologii din lume, iar portofoliul ei de clienți variază de la multinaționale ce activează în sectorul tehnologiei, companii internaționale cu o expansiune rapidă (Brillio, Glory Ltd.), fonduri de investiții (Gapminder, Resource Partners, The Rohatyn Group, Corporate Finance House), start-up-uri (CODA Intelligence, Beez, Xvision, Ialoc) și fondatorii acestora (Pitech, Froala), precum și utilizatorii de servicii tech. Cristina a acordat asistența juridică cu privire la mai multe tipuri de tranzacții, concentrându-se pe investițiile de capital privat, fuziuni, achiziții și tranzacții de tip exit.

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

Ana Kusak: Nu exista, în opinia mea, niciun fel de parcurs fara greșeli

[Ana Kusak](#) (foto), Partener SAA și coordonatoare a practicilor Intellectual Property și Competition este specializată în aceste arii de practică de peste 20 de ani, fiind, de asemenea, consilier în mărci și desene industriale încă din anul 2004, calitate certificată de autoritatea europeană, EUIPO.

Ana a câștigat o semnificativă experiență în domeniul concurenței acordând asistența juridică de specialitate atât clienților internaționali, cât și unor importanți jucători din România, în legătură cu diverse aspecte specifice, cum ar fi: obținerea autorizațiilor din partea Consiliului Concurenței în cazuri complexe de fuziuni și achiziții, analizarea și gestionarea a numeroase cazuri de practici anticoncurențiale în diverse industrii (transporturi, industria auto, industria farmaceutică, bunuri de consum etc), chestiuni complexe în materia ajutorului de stat etc. De asemenea, a conceput, dezvoltat și aplicat programe/cursuri de formare în materia dreptului concurenței, adaptate specificului și nevoilor fiecărui client în parte.

Vasta sa experiență în domeniul proprietății intelectuale include acordarea de asistență juridică clienților locali și internaționali cu privire la chestiuni complexe în problematica drepturilor de autor și a drepturilor conexe în varii industrii, cum ar fi: publicitate și relații publice, comunicare, media, industria muzicală, teatru și cinema, literatură, precum și cu privire la cazuri implicând mărci, desene, contrafaceri și protecția datelor cu caracter personal.

Ana povestește că și-a început drumul în cariera de avocat încă din anul trei de facultate, înainte de 2000. „Am avut norocul să pot face acest lung „stagiu de pregătire” în cadrul uneia dintre societățile mari și consacrate de

avocați (*Mușat & Asociații, N.R.*), care a reprezentat un început de drum pentru mulți colegi din generația noastră. În afara de oportunitatea de a fi expusă acestei profesii într-un context care mi-a permis accesul la practica dreptului afacerilor la cel mai înalt nivel, am avut deci și aproximativ doi ani în plus de experiență față de alți colegi de generație, lucru care, evident, a contat foarte mult. Chiar și „furând startul” cu doi ani, fara nicio îndoială, când mă gândesc la drumul către primul palier de senioritate, primul cuvânt care îmi vine în minte este „greu”. A fost greu”, declară avocatul.

Chiar și acum, după mai bine de 20 de ani, **Ana Kusak** își aduce bine aminte de eforturile pe care generația ei trebuia să le facă pentru a ține pasul cu piața avocaturii, în plină dezvoltare la acel moment.

„Concurența era foarte mare, iar locurile de muncă în societăți deja consacrate erau, desigur, limitate. Chiar dacă istoria mea personală a fost, cum spuneam, mai puțin obișnuită, cred că cele mai importante etape în drumul către *Senior Associate* (primul palier de senioritate la acel moment în firmă în care lucrez) a fost, în primul rând, acomodarea – nu este deloc simplu să treci din zona pur teoretică a facultății de drept (nici astăzi nu prea există multă practică, deși lucrurile s-au mai schimbat, desigur), la practica efectivă a meseriei, să simți responsabilitatea muncii tale cu adevărat și să vezi și rezultatele acesteia în lucrul cu clienții. A urmat specializarea în una sau mai multe arii de practică. De asemenea, este o trecere interesantă de la modul în care în anii studenției este necesar să treci prin toate materiile (și să te pregătești temeinic la fiecare dintre ele), la a aprofunda una sau mai multe arii de drept. Pentru mine, punctul de plecare a fost dreptul concurenței. Sincer, nu știu dacă la acel moment a fost decizia mea să mă îndrept către această arie de practică (pe care nu o studiasem în facultate deloc), era o zonă extrem de nișată și în legătură cu care nu existau prea multe informații la acel moment (doctrină, jurisprudență etc), cât cred că a fost nevoia în cadrul firmei de a alocă resurse pe această zonă. Însă știu că de la primul contact cu legea concurenței și principiile consacrate de aceasta, am simțit o atracție foarte puternică față de acest domeniu, lucru care nu s-a schimbat nici astăzi. În ultimul an de facultate m-am simțit, de asemenea, atrasă de dreptul proprietății intelectuale, acest lucru datorându-se probabil faptului că în familia mea au existat întotdeauna preocupări înclinatăe către creativitate și artă. Încă din primii ani de stagiatură am urmarit această arie de practică, devenind specialist (consilier acreditat de OSIM), mai întâi în mărci și desene industriale, în anul 2004”, detaliază interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Ana marturisește că nu știe dacă, la început de drum pentru un tânăr avocat în acea perioadă, era neapărat vorba despre decizii pe care le lua în mod conștient pentru a-i influența parcursul profesional. „Cred că la acel moment singura decizie pe care am luat-o a fost aceea de a mă dedica complet acestei profesii. Inerentele sacrificii pe care un tânăr, în cazul meu o tânără femeie, trebuie să le facă, eu nu le-am simțit ca atare. Sigur că timpul liber îmi era extrem de limitat, ca nu aveam libertatea de a mă bucura de călătorii, prieteni sau alte pasiuni (cum spuneam eu vin dintr-o familie cu înclinații artistice), însă bucuria de a deveni, pe zi ce trece, un profesionist mai bun, pentru mine a fost compensatoare. Am avut (și am!) în jurul meu colegi extraordinari, profesioniști și mai ales oameni care m-au inspirat, cu unii am legat prietenii foarte strânse, care rezistă și astăzi, în ciuda ritmului amețitor în care se desfășoară lucrurile în meseria noastră”, argumentează avocatul.

O decizie grea în cariera sa și care i-a marcat parcursul profesional a fost aceea de a părăsi firma *Mușat & Asociații*, la finalul anului 2006, după aproape nouă ani de colaborare cu colegi care îi erau deja ca o familie, într-un loc în care se simțea „acasă”. „Astăzi, am certitudinea că decizia aceasta a fost una necesară, care m-a ajutat mult în parcursul profesional, că celebra și foarte la modă acum „ieșire din zona de confort” este necesară pentru orice fel de creștere. Însă atunci, nu a fost deloc ușor”, susține **Ana Kusak**.

„Nu am să uit niciodată momentul consacării mele ca senior associate”

Îi este greu să alege din multele proiecte în care a fost implicată și care i-au determinat, cumva, parcursul profesional. Ana consideră că suma tuturor acestora este cea care contează.

„Pentru ca, odata ce ai trecut de etapa stagiaturii, odata ce ai început sa urci pe drumul unei specializari în profesie, orice mandat, orice proiect, reprezinta o experiența. Nu am sa uit niciodata, totuși, momentul consacrarii mele ca „senior associate”, pentru ca s-a întâmplat în circumstanțe mai puțin obișnuite. Eram într-un moment în care eram pregatita, asta e cert, însa nu întodeauna recunoașteri de tipul acesta vin numai ca urmare a faptului ca suntem pregatiți pentru asta. Ne aflam într-un context în care în echipa *Mușat & Asociații*, din care faceam parte, se petrecusera schimbari, avocatul senior și partenerul coordonator junior nu mai erau în firma. De pe o zi pe alta, m-am vazut pusa în fața unei situații deosebite, într-un proiect enorm pe care firma îl gestiona la acest moment a aparut foarte brusc o problema majora, cu posibila influența determinanta pentru rezultatul final al proiectului. Deși aveam deja câțiva ani de experiența, problema respectiva nu îmi era familiara și era deosebit de complexa. Cred ca cel mai greu lucru la acel moment a fost sa-mi gestionez emoțiile și sa fac fața acestei provocari. A fost un moment de turnura în cariera mea și am fost apreciata nu numai pentru ca am fost capabila sa acopar aspectele juridice ale problemei, ci tocmai pentru capacitatea de a reacționa ca un profesionist și a conduce lucrurile catre un rezultat bun, fara a avea pe cineva cu experiența care sa ma coordoneze. A fost „botezul” meu în avocatura, ca sa spun așa. Am devenit „senior associate” în 24 de ore. De atunci încolo, am mai fost pusa (mai des decât aș fi vrut) în situații-limita, însa faptul ca atunci am avut succes, bazându-ma pe raționamentul și instinctele mele, mi-a dat o încredere care m-a ajutat enorm și m-a poziționat fața de mine însami într-o maniera care ma ajuta și astazi. Am învățat atunci ca nu este nici pe departe suficient sa ai temeinice cunoștințe teoretice, ci conteaza enorm și abilitatea de a gasi soluțiile potrivite pentru a aplica aceste cunoștințe. Ca sa te bucuri de încrederea clienților, trebuie sa ai tu, în primul rând, încredere ca soluțiile tale sunt cele potrivite”, explica *Partenerul SAA*.

În opinia sa, nu exista niciun parcurs fara greșeli. Cu atât mai mult într-o meserie în care procesul de învățare este unul continuu și constant. „Greșeala face parte din orice proces de învățare, așa cum îi repet fiicei mele în vârsta de 14 ani cât de des pot, aceasta noua generație facând mai greu fața acestei realități, mi se pare mie. La fel cum nu cred ca exista decizii „de aur”, cel puțin conștientizate la momentul la care le luam. Desigur, exista decizii pe care le-am luat în decursul a peste 20 de ani de cariera care s-au dovedit a fi unele mai bune decât altele, dar la momentul la care le-am luat, am crezut, cu convingere, de fiecare data, ca sunt deciziile corecte, atât dintr-o perspectiva a situației de fapt, cât și morala. Principiile pe care mi le-am însușit în „cei șapte ani de acasa” s-au dovedit a fi de un enorm ajutor în tot parcursul vieții mele profesionale. Am avut noroc, presupun, și din acest punct de vedere, sa am ocazia de a avea în familie modele care sa ma inspire. Cred, de asemenea, în importanța deosebita a instinctului, acea voce interioara care, însumând toate caracteristicile și experiențele noastre ca oameni și ca profesioniști, ne ghideaza catre deciziile potrivite. Cel puțin în cazul meu, așa se întâmpla. Un exemplu elocvent este decizia de începere a colaborării cu *Stratulat Albulescu*”, arata interlocutoarea **BizLawyer**.

La începutul anului 2017, dupa o experiența de șase ani ca partener într-o alta firma de avocatura, **Ana Kusak** nu avea în vedere reintegrarea într-o structura noua, ci își vedea drumul mai departe pe cont propriu, împarțit cu colega sa Elena, împreuna cu care avusese o excelenta colaborare în ultimii ani. „Când am avut prima întâlnire cu Silviu și Andrei, actele pentru înființarea unei societăți împreuna cu Elena erau gata, aveam deja o infrastructura pregatita, o baza de clienți stabila și entuziasmul unui început de drum în contextul pe care îl consideram a fi cel mai potrivit. În mod neașteptat pentru mine, întâlnirea cu echipa *Stratulat Albulescu* ne-a impresionat și pur și simplu am luat, tot de pe o zi pe alta, hotarârea sa începem colaborarea, prin cooptarea mea ca partener în cadrul firmei. Astazi, în al șaptelea an al acestei colaborari, consider ca a fost de departe cea mai buna decizie pe care o puteam lua, însa nu a fost una pur raționala, marturisesc”, mai spune *Partenerul SAA*.

„Am o profesie care îmi ofera atât de multa satisfacție”

Ana Kusak subliniaza faptul ca are cea mai profunda admirație pentru profesioniști în general și pentru femeile care ajung profesioniști, în orice domeniu, în mod special. Considera ca este nevoie de multa atenție pentru a reuși atingerea acelu echilibru între viața personala și cea profesionala, mai ales în cazul acelor femei care aleg sa devina mame la un moment dat. „Acest moment se întâmpla, în general, la o vârsta la care femeia profesionist este într-un moment foarte important de creștere în cariera. Desigur, exista și excepții, dar pentru majoritatea dintre noi,

așa se întâmplă. Însă eu cred, și vad, de altfel, acest lucru în jurul meu, ca femeile au în mod particular această capacitate foarte specială de a jongla cu responsabilitățile legate de profesie, precum și cu responsabilitățile din viața personală. Pentru a face însă o remarcă generală, cred ca femeile avocat au capacitatea de a practica meseria aceasta cu profesionalism, însă cu o doză de empatie față de clienți, care le face încă și mai apreciate de aceștia”, opinează interlocutoarea **BizLawyer**.

În ceea ce privește lucrul în echipă, Ana a remarcat ca, în general, echipele coordonate de femei sunt mai stabile (există mai puține schimbări în structura acestora) și, în final, dau un randament crescut. „În ceea ce mă privește, am tendința de a-mi privi colegii de echipă, în special pe cei foarte tineri, dintr-o perspectivă aproape parentală. Îmi doresc și încerc să îi protejerez și să îi ghidez cât mai mult în parcursul profesional și de cele mai multe ori mă implic emoțional în relațiile cu colegii de echipă. Există, desigur avantaje și dezavantaje în această abordare, însă eu cred cu convingere ca orice profesionist, la orice nivel al carierei sale, da rezultate mai bune într-un mediu în care se simte în siguranță și apreciat. Și cred ca femeile sunt mai capabile să creeze un astfel de mediu în echipele pe care le coordonează”, mai spune avocatul.

În opinia sa, succesul reprezintă un concept relativ. Pentru unii succesul are dimensiune materială, pentru alții dimensiunea recunoașterii publice, pentru alții este pur și simplu despre a se trezi dimineața cu bucurie la gândul că vor merge la birou, chiar și după mulți de ani de practică. „Personal, cred că fac parte din ultima categorie. Mi se pare câteodată incredibil și mă umple de recunoștința faptul că am o profesie care îmi oferă atât de multă satisfacție, chiar și în momentele foarte grele, când mi se pare că mi-am atins anumite limite. Valoarea unui avocat cred că se măsoară la fel ca și aceea a oricărui profesionist. Pentru mine, valoarea unui avocat poate fi măsurată nu doar în numărul de spețe gestionate cu succes, sau în faptul că numele sau ajunge să fie cunoscut în aria sa de expertiză. Dacă ar fi să mă uit în urmă, cred că bucuria mea cea mai mare este atunci când vad colegi mai tineri cu care am lucrat care dezvoltă un parcurs profesional remarcabil și mă gândesc că există o mică parte din ceea ce am împărțit care a ajutat la realizarea acestui parcurs. Nu cred că există un set de criterii, universal aplicabile, care ar putea măsura valoarea unui avocat. Există avocați foarte buni care excelează în dezvoltarea relațiilor cu clienții, care au o capacitate specială de a-și promova serviciile, la fel cum există avocați care au aptitudini manageriale deosebite, sau avocați care dau cele mai bune rezultate atunci când au posibilitatea de a se dedica în întregime studiului și activităților de cercetare. Asta nu îi face pe unii mai valoroși decât alții, pur și simplu, așa cum suntem diferiți ca indivizi, aceste diferențe există și în practica noastră profesională”, argumentează *Partenerul SAA*.

Sfatul **Anei Kusak** pentru orice avocat tânăr la început de carieră este să se asigure că profesia îi face plăcere și că își dorește cu adevărat să facă această meserie. „În măsura în care pleacă de la aceste premise, totul va merge bine. Avocatura poate uneori să aibă o imagine idilică pentru tineri, însă implică o responsabilitate foarte mare și necesită o implicare enormă, pentru a ajunge la rezultate foarte bune. Nu este un drum ușor de parcurs, iar tinereții (în special generațiile foarte tinere) nu excelează la capitolul răbdare. E firesc, cred că este o trăsătură specifică tinereții. Însă în această meserie răbdarea este esențială pentru a parcurge toți pașii și a capăta experiența necesară unui avocat cu adevărat foarte bun. Pentru tinerele domnișoare, totdeauna va exista provocarea de care vorbeam mai sus, aceea de a echilibra viața profesională cu cea personală, însă, din fericire, trăim probabil cele mai bune vremuri din istorie din acest punct de vedere. Ne bucurăm, în general, de aceleași prerogative ca și bărbații, însă și provocările sunt la fel de mari. Este nevoie de multă dedicație, implicare, răbdare și enorm de multă muncă pentru a ajunge în „vârful ierarhiei” profesionale. Însă avem avantajul că putem face acest lucru purtând pantofi cu toc înalt”, mai spune avocatul.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Adriana Dobre: „Cred ca deciziile înțelepte se iau dupa adâncă cumpanire, niciodata pe graba sau la mânie”

Adriana Dobre (foto), Partener SAA și unul dintre cei trei coordonatori ai departamentului de Litigii, are o experiență de peste 14 ani în toate tipurile de litigii, dobândind în mod special experiența în zona de litigii de contencios-administrativ, fiscal și arbitraj. Adriana a fost implicată în numeroase litigii vizând drepturile reale: acțiuni în revendicare, litigii cu C.N.C.I., exproprii, litigii de contencios administrativ privind refuzul autoritaților publice de a elibera actele administrative solicitate necesare în procesul de dezvoltare imobiliară (certIFICATE de urbanism, autorizații de construire, PUZ-uri), litigii privind suspendarea și anulare unor acte administrative.

Experiența Adrianei în litigii fiscale este semnificativă, de-a lungul timpului ea fiind implicată în diverse mandate complexe și cu valori considerabile, de la litigii vizând probleme de TVA până la litigii privind impozitul pe profit, redevențe și prețuri de transfer.

De asemenea, în ultimii zece ani, Adriana a fost implicată și în majoritatea litigiilor privind contestarea sancțiunilor aplicate de către Consiliul Concurenței pe o gamă variată de piețe, precum telecomunicații, retail, pharma, petrol și gaze etc.

Adriana se mândrește cu o impresionantă rată de succes de peste 90%, cazuistica ei incluzând în cea mai mare parte dispute complexe și notorii.

Adriana coordonează unul dintre grupurile de lucru din cadrul departamentului de Litigii. Experiența sa juridică vastă este completată de abilitățile sale excelente de comunicare, care îi permit nu numai să gestioneze cu succes relațiile cu clienții, ci și să coordoneze membrii echipei, astfel încât să livreze serviciile dorite de clienți la cele mai înalte standarde de profesionalism.

Mai mult, Adriana a publicat numeroase articole juridice în domeniul dreptului civil, dreptului procesual civil, dreptului european, dreptului fiscal și administrativ, fiind co-autor al volumului „Noul cod civil. Note, corelații, explicații”. De asemenea, Adriana a publicat numeroase articole privind aspectele întâlnite în practica în *BizLawyer*, *Juridice.ro*, *Legal Magazin*, *Universul Juridic*, *Profit.ro*.

„Drumul spre o carieră de succes începe devreme cu educația de acasă, valorile morale primite de la părinți (seriozitate, corectitudine, munca, respect). Apoi continuă cu primii ani de școală, în care trebuie să te deprinzi cu dragostea de carte și respectul pentru profesori. E important pe parcurs să întâlnești și profesori mentori, care să îți sudească valori adiționale și să îți stea drept model. Deci înainte de toate, este important să dobândești cunoștințe de specialitate peste un fond bun și o bază solidă. Acasă am primit o educație care a îmbinat emoțiile cu disciplina față de reguli. Apoi, am avut ocazia unor întâlniri inițiatice cu profesori minunați (în special, doamnele profesoare de limba română, care m-au făcut să iubesc literatura română și universală, deși eu eram, mai degrabă, înclinată spre științe exacte). Începuturile ne definesc de cele mai multe ori în tot ceea ce facem ulterior. Traectoria a fost una continuă ascendentă, pentru că nu m-am abatut de la valorile dobândite de tânără și care mă definesc: seriozitate, munca de calitate și atenția pentru ceilalți. Ce pot spune însă este că în cei 15 ani de profesie, pe lângă cunoștințe teoretice solide și seriozitate, am dobândit și o serie de abilități de interacțiune interumană, care mă apropie și mai mult de clienți și de colegi și mă fac să înțeleg mai bine nevoile lor. Trecerea la poziția de consilier și, ulterior, la cea de partener, a venit în contextul unor succese profesionale, a dobândirii unei viziuni strategice anticipative și pro-client, a unei empatii în relația cu clientul, a unei bune gestiuni a echipei și a unei anumite notorietăți în piață”, povestește *Partenerul SAA*.

Adriana este de parere ca fiecare proiect are rolul lui în devenirea uni profesionist și marturisește ca a avut inspirația unor alegeri fericite în cariera, care i-au permis accesul la proiecte complicate și sofisticate de timpuriu și lucrul cu profesioniști ai dreptului (prof. *Lucian Mihai, Dan Dascalu, Emanuel Bancila*). „Așadar, dacă ar fi să fac o selecție printre proiectele deosebite și cu expunere aș menționa asistarea sculptorului Mihai Buculei în cadrul negocierilor cu Ministerul Culturii pentru semnarea contractului privind realizarea „Monumentului Marii Uniri”, cu ocazia celebrării a 100 de ani de la realizarea Marii Unirii. Deși eu, în marea majoritate a timpului, fac activitate de instanța, pot spune că mă regasesc ca peștele în apă și în activitate de negociere de contracte (nu numai contracte de tranzacție), fiind de fapt un avocat complex și cu natura duală. Mă bucură câștigarea de procese, dar și încheierea unui contract în condiții avantajoase pentru clientul meu. De asemenea, sunt în elementul meu și atunci când redactez opinii legale asupra unor chestiuni de drept care ridică dificultăți de interpretare”, nuanțează avocatul.

„Trebuie să înveți să spui lucrurile relevante pentru tine într-un ton constructiv”

Principalele lecții învățate ca avocat sunt diplomația, tăcerea și ascultarea, precum și capacitatea de a lua o decizie care să acomodeze interesele mai multor părți. „În general activez ca avocat litigator, deci sunt o fire destul de combativă, care gasește ușor contraargumente. Cred că este important să știi când trebuie să fii incisiv și când trebuie să fii conciliant. În alta ordine de idei, mai este important și cât trebuie să spui în fiecare moment în parte, argumentele nu trebuie devoalate toate deodată, ci la momentul oportun, pentru a surprinde adversarul. Totodată, este importantă și ordinea în care îți expui ideile și modalitatea în care captezi atenția receptorului tau. În alta ordine de idei, trebuie să înveți ce lupte merita purtate și ce lupte nu. Din punctul meu de vedere, ideea nu este să avem multe litigii, unele fără miza, ci cred că trebuie să fii sincer și obiectiv cu clientul tau atunci când lucrurile stau realmente rău. Eu nu vreau doar să merg pe la instanța și apoi să pierd dosare. Nu funcționez așa. Nu vreau să revoluționez dreptul, susținând teorii fără suport”, precizează interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

La capitolul greșeli, **Adriana Dobre** nominalizează cutezanța specifică tinereții, amintind că și-a învățat lecția potrivit căreia diplomația funcționează de minune atât în relația cu clienții, cât și în relația cu superiorii. „Trebuie să înveți să spui lucrurile relevante pentru tine într-un ton constructiv”, punctează avocatul.

În ceea ce privește deciziile de aur, *Partenerul SAA* este de parere că intervin atunci când ai capacitatea de a aprecia oportunitățile ivite în cariera, dar cu sondarea corespunzătoare a eventualelor riscuri. De asemenea, schimbarea în cariera nu trebuie să intervină pe un fond încărcat emoțional sau în grabă, ci după o analiză obiectivă a ceea ce contează în acel moment cel mai mult din perspectiva profesională, prin raportare la ce îți ofera fiecare dintre angajatori (actual vs. potențial). „Cred că deciziile înțelepte se iau după adâncă cumpanire, niciodată pe grabă sau la mânie”, comentează avocatul.

Din punctul său de vedere, femeile care activează în domeniul juridic se remarcă printr-un al șaselea simț, care le face să fie mai intuitive decât domnii și mai empatică cu clientul. „De asemenea, aș menționa și o grijă maternă pentru echipa, care le ajută să țină sudat mai bine nucleul dinlauntru al echipei. Aș mai menționa și o mai bună organizare, pentru că, prin definiție, femeia are atribuții pe mai mult decât mule planuri (inclusiv cel profesional)”, adaugă interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Adriana Dobre este de parere că pentru avocații de instanța, succesul ar putea fi direct proporțional cu rata de succes în dosarele aflate pe rolul instanțelor judecătorești, dar acest barometru nu este tot timpul unul obiectiv. Din punctul său de vedere, dovada faptului că faci bine ceea ce faci este încrederea clienților, care îți urmează sfatul și revin la tine și încrederea echipei în viziunea ta.

„Contează mult începuturile, dacă ești serios, muncitor, atent la ce se întâmplă în jur și te adaptezi la nevoile pieței, ai toate șansele să reușești în profesia de avocat. În plus, dacă reușești să înțelegi nevoile concrete ale clientului tau

și sa gândești lucrurile din perspectiva de afaceri și deci, sa nu ramâi în zona teoretică, ai șanse sa ajungi cât mai sus în ierarhia profesională. Și nu în ultimul rând, fii sincer cu clientul tau și nu îți urmări propriul interes, de a obține un nou mandat. Pierderea unui mandat punctual prin prezentarea corectă a diagnosticului juridic poate constitui premisele unei relații pe termen lung”, susține **Adriana Dobre**.

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

Roxana Catea: „, Avocatura îți ofera mereu prilejul de a învăța lecții noi despre tine”

Roxana Catea (foto) este *Counsel* în cadrul departamentului de Litigii al Stratulat Albuлесcu. Ea are peste 11 ani experiență într-o gamă variată de litigii, domeniile sale de expertiză incluzând dreptul comercial, litigii corporatiste, asigurări și faliment, insolvența și restructurare, litigii contractuale, proceduri de executare silită a hotărârilor străine, răspundere profesională și nu în ultimul rând, litigii de dreptul muncii.

În plus, Roxana are o experiență vastă în domeniul procedurilor speciale, inclusiv cu privire la anularea biletelor la ordin, aspecte legate de plățile bancare, a asigurat reprezentarea unor societăți din domeniul asigurărilor în fața Autorității de Supraveghere Financiară și a acordat asistența juridică și reprezentare în fața instanțelor de judecată în cadrul numeroaselor litigii.

Roxana coordonează un al doilea grup de lucru din cadrul departamentului de Litigii, unde abilitățile sale de redactare, cumulate cu cunoștințele sale excelente în materie de limbi străine (Roxana vorbește fluent nu mai puțin de patru limbi, mai precis română, spaniola, franceza și engleza) și gândirea analitică îi permit să se concentreze nu numai pe rezultatul final, dar și pe fiecare etapă a litigiului, asigurând totodată identificarea și implementarea celei mai bune apărări și focus pe activitatea clienților.

„Drumul către poziția actuală s-a configurat în mod firesc, pe fondul muncii asidue depuse și pe fondul relației de încredere cu partenerii, colegii și clienții, ce constituie pilonii oricărei relații profesionale cu satisfacții mutuale. Pot spune că am beneficiat de ghidare și susținere din partea partenerilor fondatori pe parcursul fiecărei etape, de la momentul alăturării în firmă, aspect pentru care sunt recunoscătoare, dar și de proiecte provocatoare, cu rezultate pe măsură, care și-au pus amprenta asupra stilului de lucru. În plus, echipa mea este formată din avocați remarcabili din punct de vedere profesional și etic, ceea ce conduce la o rețetă a reușitei și încrederii reciproce. Ca avocați, în fiecare zi luăm decizii relevante pentru noi, personal și pentru clienții noștri, iar fiecare astfel de decizie este adoptată în considerarea celor mai bune interese ale clienților, cu respectarea valorilor ce ne caracterizează. În ce mă privește, decizia de a avea o abordare deschisă și curioasă atât spre cunoașterea clienței, cât și spre aprofundarea constantă temelor juridice constituie un factor important al progresului, alături de asumarea răspunderii, angajament și dorința de a da mai departe din cunoștințele mele avocaților tineri”, marturisește avocatul.

Pe parcursul carierei sale a fost „pusă în lumină” de o serie de mandate în care rezultatul a fost mai rasunător, din punct de vedere al publicității. Aceste proiecte au vizat litigii de drept comercial (litigii cu profesioniști, litigii de drept societății și insolvențe) și de proprietate intelectuală și s-au bucurat de mediatizare prin prisma renumelui clienților, al quantumului semnificativ al sumelor de bani câștigate pentru clienți și al particularităților de drept al respectivelor spețe, care au instigat-o pe Roxana la o abordare inedită din punct de vedere juridic. „În plus, reușitele obținute într-o serie de proiecte privind reputația unor persoane fizice și juridice au fost de natură, prin caracterul lor inedit, să își propage popularitatea asupra muncii mele, ca avocat”, apreciază interlocutoarea ^{Biz} **Lawyer**.

În opinia sa, un avocat partener ar trebui să fie, înainte de toate și indiferent de denumirea purtata, un bun lider, o inspirație pentru echipa, cu viziune asupra a ceea ce își dorește să atingă, responsabil, serios și inovativ din punct de vedere juridic. „În parcursul meu profesional, am încercat să integrez și să perfecționez aceste calități, ca parte a datoriei față de echipa și față de clienți”, subliniază **Roxana Catea**.

Avocatura le ofera mereu celor care o practica prilejul de a învăța lecții noi despre ei, ca oameni și despre cei cu care intra în contact, dat fiind că este o profesie dinamică și de cele mai multe ori, interdisciplinară. Pentru Roxana este util să se adapteze repede la schimbările exterioare și își propune să exploateze mereu partea pozitivă a situației juridice în care se afla. „Pe fond, am învățat să am mai multă răbdare cu derularea unui proiect juridic și încredere în deznodământul unei cauze. Deciziile cele mai importante din cariera au vizat întotdeauna ascultarea instinctului în pregătirea strategiei pentru o negociere sau pentru o cauză în instanță și deschiderea spre domenii noi din sfere adiacente celei juridice, cum sunt răspunderea juridică pentru produse bazate pe inteligența artificială și blockchain. În plus, pentru mine, decizia calauzitoare în profesia de avocat o reprezintă respectarea principiilor personale de integritate și corectitudine în spețele pe care le gestionez, care poate constitui, pe termen lung, o carte de viză față de colaboratori, colegi și clienți”, detaliază avocatul.

Roxana Catea apreciază că, la fel ca în viață, în avocatura femeile se remarcă prin ambiția de a își crea un renume într-o profesie consacrată anterior ca fiind a bărbaților, prin empatia cu care își tratează colaboratorii și clienții și prin capacitatea de a gestiona mai multe activități profesionale în corelare cu activitățile personale, dat fiind că în societatea românească, era rolurilor egale în cadrul unei familii este încă la început.

În plus, femeile au și tendința de a fi mult mai adaptabile, aspect ce se traduce printr-o disponibilitate sporită de a prelua mandate, precum și prin meticulozitatea cu care abordează proiectele încredințate.

„Valoarea și succesul unui avocat se măsoară diferit în funcție de ochii privitorului, precum frumusețea. Personal, cred că valoarea unui avocat este dată de acea doză de suflet cu care se implică în spețe, pe lângă caracteristicile inteligența, adaptabilitate și ambiție, fără de care este greu să supraviețuiești într-o piață competitivă. Profunzimea implicării avocatului se observă atât de către client, cât și de către instanța ori de colaboratorii săi, astfel încât aceasta poate fi un veritabil barometru, chiar dacă mai greu de identificat de la distanță, al succesului. În plus, numărul crescut de proiecte ale unui avocat poate constitui un criteriu obiectiv al succesului său, dat fiind că menirea avocatului este de a lucra cu oamenii, iar oamenii vor ajunge, inevitabil, să cunoască calitatea muncii tale, ca avocat”, menționează interlocutoarea **BizLawyer**.

Sfatul principal pe care **Roxana Catea** îl ofera tinerelor care vor să aleagă profesia aceasta este să se asigure că, pe lângă o dragoste profundă pentru drept, echitate și justiție, cunosc foarte bine profesia de avocat, cu toate provocările sale actuale. „Pentru a avea așteptări cât mai aproape de realitate, deoarece poate exista o mare diferență între reprezentarea avocaturii din afara și realitatea din cadrul profesiei, ce nu poate fi accesată decât *ex propriis sensibus*, prin internship-uri în cabinete de avocatura și firme de profil cât mai diferite. Le-aș sfătui să nu renunțe după prima experiență, ci să învețe să descopere multiplele fațete ale avocaturii, fie ea de bară, ori de consultanță, fie practică într-o arie de nișă, ori în domenii consacrate și în plus, să caute mereu să identifice modelele de femei puternice pe care le pot admira și accesa în mod direct în cadrul colaborărilor profesionale”, explică interlocutoarea **BizLawyer**.

Citește și

[→ Câți avocați au firmele de top în evidențele Baroului la începutul anului 2023 | Ce firme au înregistrat creșteri semnificative de "headcount" și câte și-au micșorat efectivele. Cum s-a reasezat piața în trei ani de crize, într-o comparație la nivelul anilor 2023-2020](#)

[→ Ce firme de avocați au lucrat în cele mai mari tranzacții din 2022 | Schoenherr și Wolf Theiss au asistat cele mai multe fuziuni și achiziții din Top 10. Echipele care au gestionat juridic fiecare proiect](#)

Luiza Ionescu-Donoiu: „Principala lecție învățată și însușită este cea a onestității: fața de client, fața de instanța și fața de echipa”

Cu o experiență de peste 15 ani în aria litigiilor, [Luiza Ionescu-Donoiu](#) (foto) s-a specializat în mod particular în domeniul litigiilor fiscale, a celor de dreptul muncii, precum și în aria litigiilor de dreptul mediului. Ea are o experiență vastă în coordonarea proiectelor complexe, începând cu cele vizând auditurile financiare, începând cu fazele administrative ale procedurilor și pâna la soluționarea definitivă a litigiilor fiscale în legătura cu acestea. Înainte de a se alătura echipei SAA, Luiza a lucrat în cadrul unuia dintre cele mai importante birouri de avocatura afiliate Big Four, unde a coordonat cu succes un portofoliu vast de mandate, oferind în timp util și într-o manieră riguroasă asistența juridică, dar și reprezentarea clienților în fața tuturor instanțelor de judecată și a autorităților competente din România.

Anterior, Luiza a activat în cadrul biroului local al unei firme de avocatura din Magic Circle (*Clifford Chance Badea, N.R.*) precum și în cadrul uneia dintre cele mai bine cotate firme de avocatura din România (*NNDKP, N.R.*), unde și-a format o experiență semnificativă în domeniul litigiilor și al arbitrajului.

Clienții o descriu pe Luiza drept un avocat de încredere, iscusit, oferind opinii și strategii oportune și originale.

„Eu m-am alăturat firmei în calitate de *Counsel* în Departamentul de Litigii de foarte puțin timp (n.n. ianuarie 2023), dar drumul către această poziție se întinde pe aproape 15 ani de profesie. Cred că nu putem vorbi neaparat despre etape predefinite sau clare ale parcursului profesional, ci, mai degrabă, că a fost (și este) o călătorie continuă în care am învățat zi de zi și în care am mai adăugat câte o „caramida” cu fiecare nou mandat în care am fost implicată. Cât despre decizii, cea mai bună dintre ele a fost, cu siguranță, aceea de a îmbrățișa, încă de la început, haina de litigator, iar apoi aceea de a menține, cu încredere, această traiectorie chiar și atunci când am simțit că este o haină (sau să spun, mai bine, roba) prea grea pentru mine”, precizează avocatul.

Fiecare mandat încredințat a adus câte puțină lumină în ceea ce privește formarea sa ca profesionist al dreptului.

Luiza se declară norocoasă deoarece, încă de foarte tânără în profesie, a fost expusă unor mandate variate și extrem de complexe care au adus cu ele și foarte multă responsabilitate, dar și satisfacția unor soluții excelente pentru clienți și, mai apoi, a aprecierii acestora din urmă. „Focusul ultimilor ani a fost, cu siguranță, așintit pe domeniul fiscalității - inspecții și litigiile fiscale, dar și pe creșterea abilităților de coordonare a mandatelor interdisciplinare, portofoliilor de clienți și echipelor. Drumul către poziția pe care o ocup la acest moment a fost „deschis” de perseverență, consecvență și de bucuria și ușurința lucrului în echipă. Desigur, cred că și maturitatea profesională și personală de la acest moment a înlesnit accesul la poziția de *Counsel*”, povestește interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Ca avocat, principala lecție învățată și însușită este cea a onestității: fața de client, fața de instanța și fața de echipă. „Am constatat că, orice abatere de la această regulă, chiar minimă, poate avea consecințe profesionale nefaste. Aici trebuie să spun că această lecție mi-a fost „predată” încă de mica de către bunicul meu, care, la rândul său, a fost avocat și, mai apoi, de către părinții mei, prin tot ceea ce au făcut și realizat în carierele lor profesionale. De asemenea, am învățat că este foarte important să privești mandatele încredințate atât din perspectiva juridică, cu aplicare și atenție extremă pentru detalii, cât și din perspectiva pragmatică, pentru a înțelege exact nevoile clientului și a-i putea veni în întâmpinare cu soluțiile juridice propuse. Această lecție mi-a fost predată de doamnele

avocat care mi-au fost maestre și calauze profesionale pe acest drum. Am învățat și ca orice greșeala trebuie să se transforme într-o lecție pentru viitor, care odată însușită conduce la creșterea profesională. Am avut șansa de a fi ghidată în profesia de doamnă avocat cu foarte multă experiență, care m-au ajutat să îmi calibrez raționamentul juridic și comportamentul profesional astfel încât să nu dau naștere unor erori majore. Nu în ultimul rând, am învățat să port cu mine și să transmit mai departe „așa da-urile” pe care le-am întâlnit la colegi, clienți etc. – și aici mă refer la calități, moduri de abordare a diferitelor situații, modalitățile de a transmite informațiile colegilor mai tineri etc. – și să pun deoparte, spre uitare, „așa nu-urile” – situațiile/comportamentele care nu numai că nu creează plus-valoare, dar generează presiune suplimentară nedorită”, explică **Luiza Ionescu-Donoiu**.

Este de părere că, în prezent, nu ar trebui să mai fie permis să se facă distincția între un avocat barbat sau femeie. În realitate, ar trebui urmărit dacă un avocat este un bun profesionist, dacă are competențele necesare pentru conducerea unui anumit mandat și pe cele personale pentru a putea coordona echipe și interacționa cu clienții și instanțele de judecată. „La fel, fără a mai face vreo distincție, pentru că lucrul în echipă să se desfășoare în coordonate optime, este nevoie de empatie, de răbdare, de încurajarea membrilor echipei în prezentarea ideilor lor, dar și de o foarte bună organizare și de aptitudinea de a lua decizii rapide și asumate atunci când situația o cere”, mai spune interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Din punctul său de vedere, calitatea supremă a unui avocat (ca și a oricărei alte persoane, indiferent de profesie sau meserie) este aceea de a fi în primul rând un „om” și, abia apoi, un foarte bun profesionist. „Și când spun „om” mă refer la câteva calități de bază: capacitatea de a-și asuma deciziile (bune și rele), de a avea un comportament echilibrat în orice situație întâlnită în viața profesională și de a transmite celor mai tineri în mod onest și constructiv experiența acumulată. Aceasta „calitate”, alături de o pregătire profesională temeinică, vor recomanda profesionistul și îi vor aduce succes”, detaliază avocatul.

Pentru domnișoarele care doresc să aleagă această profesie, Luiza vine cu un sfat pe care l-a primit și ea la începutul carierei: să investească timp și pasiune în activitatea lor profesională cu precădere în momentele de început al carierei. „A nu se înțelege însă că, ulterior, în anii de maturitate profesională, această investiție nu ar mai fi necesară. Dimpotrivă, dedicarea este necesară în fiecare zi în care ne exercităm profesia, dar odată formate corect mecanismele profesionale și puse bazele tehnice și practice (ceea ce se întâmplă, cu precădere, în primii ani), va deveni mai simplu să „jongleze”, mai târziu, atât cu viața profesională, cât și cu cea personală”, încheie **Luiza Ionescu-Donoiu**.

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

[Dispute-Resolution.Center](https://dispute-resolution.center) este o platformă din grupul ^{Biz}**Lawyer** care se adresează deopotrivă profesioniștilor implicați în rezolvarea disputelor și clienților care au nevoie de asistență în astfel de cazuri. Prevenirea și soluționarea timpurie a conflictelor este benefică, iar [Dispute-Resolution.Center](https://dispute-resolution.center) grupează experiențele celor mai buni profesioniști ai domeniului și aduce laolaltă oameni și know-how.

Manuela Iurascu: „Mediul de lucru în cadrul SAA este unul favorabil dezvoltării profesionale prin expunerea la proiecte provocatoare”

[Manuela Iurascu](#) (foto) s-a alăturat echipei SAA în calitate de avocat colaborator coordonator în cadrul departamentului de Drept Imobiliar, adăugând plus valoare firmei prin intermediul perspectivei sale impresionante și abordării diversificate. Cariera ei notabilă a debutat în cadrul unei firme locale de avocatură tip boutique, unde

și-a dezvoltat o varietate de abilitați, care servesc mai ales în domeniul imobiliar și construcții. De asemenea, Manuela a lucrat timp de patru ani ca și jurist in-house pentru un dezvoltator local de proiecte imobiliare (rezidențial și birouri).

În cei 12 ani de experiență, Manuela a asistat clienți locali și internaționali, cu precădere cu privire la aspecte de drept imobiliar și construcții. Printre clienții ei se numără investitori străini aflați la primele achiziții în România, care au devenit între timp jucători cheie în sectoarele lor de activitate. Manuela a fost implicată într-o gamă variată de proiecte, începând cu achiziția/vânzarea de bunuri imobile, continuând cu dezvoltarea unor proiecte imobiliare (în special în zona de logistica), și până la proiecte de energie verde (parcuri fotovoltaice și eoliene).

Totodată, pentru a completa expertiza ei solidă, Manuela a acordat asistența juridică și a reprezentat în instanța clienți în numeroase litigii derivate din acest domeniu, inclusiv restituiri pe legile speciale – Legea 18/1991, Legea 10/2001 sau în litigii de construcții (aspecte de urbanism și anularea autorizațiilor de construire în special).

Manuela marturisește că avocatura nu a fost prima sa opțiune, ea dorindu-și să ajungă judecător, o profesie care rezonază mai mult cu personalitatea sa. „Profesia de avocat însă se pare că m-a ales pe mine și nu invers și cred că este cea mai interesantă și captivantă dintre profesiile juridice”, punctează tânara.

A decis să se alature echipei SAA după niște ani de experiență acumulată într-un alt mediu (in-house inițial și ulterior în cadrul unui societate de avocatura de talie mai mică). Schimbarea nu a fost una ușoară.

„Cu toții știm că înseamnă zona de confort și cât este de dificil să faci o schimbare. Cu toate acestea, consider că am luat decizia corectă și la momentul oportun. Pentru mine personal, un mare plus a fost determinat de expunerea la proiecte de anvergură, la clienți/parteneri internaționali, dar și atmosfera, spiritul de echipă pe care le-am regăsit aici. Cu siguranță această etapă este ofertantă. Îmi doresc să îmi consolidez relațiile cu clienții și să identificăm noi oportunități pentru viitor. Orice relație, inclusiv cea profesională, se construiește în timp, pentru a crea o bază solidă și un mediu de încredere. Am interacționat cu mai mulți avocați care m-au ghidat în tot ce a însemnat acomodarea într-un nou mediu de lucru. Îmi mulțumesc pe acesta cale lui *Silviu Stratulat*, care mi-a transmis principii și linii directoare care mi-au făcut tranziția mai facilă și mai scurtă. Mediul de lucru în cadrul *Stratulat Albulescu* este unul favorabil dezvoltării profesionale prin expunerea la proiecte provocatoare, dar și unul care pune accent pe formarea spiritului de echipă al avocaților”, arată avocatul.

Manuela nu crede foarte tare în modele, ci în oameni care ne pot inspira în anumite momente din viață. „Că și persoana matură, am admirat-o mult pe Regina Elisabeta a II-a a Angliei pentru abnegație, simțul datoriei și verticalitate. Odată cu trecerea ei în neființă s-a închis un capitol important din istoria omenirii, iar anumite valori par deja cazute în desuetudine”, arată avocatul.

De-a lungul carierei, Manuela a avut parte de mai multe proiecte provocatoare, atât din zona de consultanță, cât și din cea de litigii. „Mi-au rămas aproape acele proiecte care au marcat intrarea pe piața din România a unor investitori, care astăzi au ajuns să fie jucători de top. Faptul de a-i ghida de la zero, de la înființarea societății și până la primele achiziții majore a fost o lecție de cum putem crește împreună în relația avocat-client”, susține interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Citește și

[→ Chambers Global 2023 | RTPR, Filip & Company și Schoenherr, listate pe prima bandă în Corporate M&A. Clifford Chance Badea și Dentons, împart prima poziție în Banking & Finance. Doi avocați români sunt evidențiați și anul acesta în categoria Global Market Leaders](#)

[→ Cei mai buni avocați în domeniul marilor, remarcați de WTR 1000, ediția 2023. Țuca Zbârcea &](#)

[Asociații, Simion & Baciu și Ratza & Ratza rămân lideri pe segmentele analizate, o buna expunere pentru Mușat, Schoenherr, ZRVP și Razvan Dinca & Asociații](#)

Cezara Mitea: „Perspectivele mele pentru următorii 3-5 ani se rezuma la a evolua cât mai mult”

Cezara Mitea (foto) s-a alăturat firmei SAA în luna octombrie a anului 2022 în calitate de avocat colaborator în cadrul departamentului de Drept Societar și Fuziuni și Achiziții.

Cezara a finalizat studiile de licență în cadrul Facultății de Drept a Universității din București. De-a lungul anilor sai de studiu, Cezara și-a descoperit și urmat interesul pentru dreptul civil și cel comercial, participând la concursuri de procese simulate și la stagii de practica numeroase.

„Întotdeauna am considerat ca aparțin tipologiei de oameni care își planuiește și vizionează fiecare pas cu mult înainte să pașească pe drum – astfel ca toate demersurile mele de dinainte să acced în profesia de avocat au fost calculate și, astfel, orientate după un criteriu exclusiv: acela ca viitoarea cariera să fie potrivită propriei persoane. Mi-am dorit să am o profesie presarată cu provocări, care să nu îmi impună nicio limită, în care posibilitatea plafonării să fie cât mai redusă, iar deschiderea să fie vastă - către cât mai multe domenii și către cât mai mulți oameni de la care să învăț și în jurul cărora să evoluez. Cu aceleași cuvinte definesc și profesia de avocat iar acestea sunt criteriile pe baza cărora am luat fiecare decizie cu privire la parcursul meu profesional – toate concentrate în jurul conceptului de traiectorie nemarginită”, declară tânara.

În opinia sa, nu există niciun fel de limită în ceea ce privește capacitatea femeilor de a deveni tot ce își doresc și a-și aduce la îndeplinire toate aspirațiile. La această concluzie a ajuns în urma diferitelor experiențe de viață, traite anterior intrării în profesie.

„Mediul juridic nu reprezintă o excepție. Acum am oportunitatea să întâlnesc zilnic exemple de femei care întăresc afirmația mea de mai sus, femei de la care pot învăța, de la care mă pot inspira și pe care am onoarea să le numesc colegi. Cu siguranță că anumite concepții sadice în societate nu au evitat profesia de avocat și sunt încă de actualitate și în acest domeniu. Totuși, poate privind lucrurile idealist, cred că majoritatea acestor prejudecăți au fost spulberate, iar generațiile actuale nu se mai lovesc de ele. În această profesie avem ocazia să întâlnim, să citim despre dânsese, să colaborăm, să negociem, să pledăm împotriva sau să avem ca mentori doamne avocat în fața profesionalismului cărora toate aceste mituri palească. Din fericire, nu m-am întâlnit niciodată cu aceste prejudecăți, însă am întâlnit și întâlnesc zilnic exemple de persoane la care faceam trimitere când vorbeam de demontarea lor. Cu gândul la aceste exemple, cu siguranță că dacă m-aș lovi de prejudecăți nu aș fi descurajată, ci aș face tot posibilul să demonstrez la rândul meu contrariul lor”, arată tânara.

Colaborarea sa cu *Stratulat Albulescu* a început în urma unei alegeri reciproce și a avut loc în urma unui stagiu de practică efectuat pe parcursul verii dintre anul III de facultate și anul IV.

Pentru Cezara, alegerea a venit firesc. Chiar dacă a efectuat mai multe stagii de practică pe parcursul facultății, acesta a fost cel care s-a remarcat pentru ea prin multitudinea lucrurilor deprinse, prin diversitatea ariilor de practică cu care a avut contact, prin disponibilitatea și dorința viitorilor colegi de la vremea aceea de a o introduce în cât mai multe aspecte practice. „Probabil cel mai important criteriu a fost compatibilitatea incontestabilă pe care am simțit-o față de atmosfera de la locul de muncă. Astăzi, la aproximativ șase luni de când m-am alăturat echipei SAA, mi se reconfirmă zilnic că a fost alegerea potrivită. Perspectivele mele pentru următorii 3-5 ani se rezuma la a evolua cât mai mult, atât în cadrul echipei, dar și pe plan personal, deoarece sunt de părere că performanța în colectiv nu se poate atinge decât ulterior sau concomitent atingerii performanței individuale. Ulterior susținerii examenului de definitivare, aș vrea să pot simți o diferență semnificativă în ceea ce privește proiectele pe care le

puteam gestiona ca avocat stagiar și a celor pe care le voi fi gestionat ca avocat definitiv”, precizeaza avocatul.

Din punctul sau de vedere, exista foarte multe criterii obiective prin care se poate masura succesul și care sunt deopotriwa importante pentru fiecare avocat: numarul de proiecte gestionate, beneficiile financiare ale profesiei, aprecierea colegilor, numarul clienților mulțumiți, nominalizarea în topurile de anvergura internaționala. „Cu toate acestea, cred ca succesul constant și pe termen lung se masoara și prin felul în care resimțim fiecare zi de munca. Atmosfera de la birou, compatibilitatea cu colegii, apartenența la un mediu de lucru prolific în care putem evolua și în cadrul caruia ne simțim apreciați ar trebui sa fie factori nelipsiți în funcție de care fiecare dintre noi își masoara reușitele profesionale”, evidențiază interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Cezara Mitea afirma fara sa ezite ca echipa SAA este una bine închegata, în care se pune foarte mult accent pe colaborare și sprijin. „Un aspect prioritar în cadrul echipei este buna conlucrare și atmosfera placuta de la locul de munca, caci doar conservând aceste valori se poate întemeia un colectiv unit. Odata cu alaturarea mea în echipa SAA, am recomandat firma multor colegi de generație, iar pe unii dintre ei ma bucur sa îi numesc astazi colegi și prieteni. Cu siguranța voi recomanda și în viitor firma atât colegilor de generație, cât și oricarei persoane care cauta noi provocari profesionale”, argumenteaza tânara.

Camelia Panaite: „Daca aş putea defini profesia de avocat prin trei cuvinte, acestea ar fi: diversitate, dinamism și dedicare”

[Camelia Panaite](#) (foto) a intrat în echipa SAA, în octombrie 2022, în calitate de avocat colaborator în cadrul departamentului de Dreptul Muncii.

Camelia este dublu licențiată în drept, absolvind atât Facultatea de Drept a Universității din București în anul 2022, cât și Colegiul Juridic Franco-Român de studii Europene în colaborare cu Universitatea Paris 1 Panthéon Sorbonne.

În continuare urmeaza studiile de master în cadrul programului Dreptul muncii, relații de munca și industriale la Universitatea din București.

Fiind o persoana perseverenta, Camelia a cunoscut lumea profesioniștilor dreptului prin prisma diverselor stajii de practica pe care le-a efectuat atât la firme de avocatura, cât și la instanțe judecatorești. Totodata, pe parcursul facultății a fost voluntar activ într-o asociație studențeasca, respectiv Asociația Studenților în Drept.

„Profesia de avocat este o profesie în care provocarile se întâlnesc la fiecare pas. Accept provocarile, acesta fiind primul criteriu care m-a determinat sa aleg aceasta profesie. Consider ca dorința de a cunoaște și de gasi soluții, perseverența și spiritul critic se potrivesc profilului unui avocat. Daca aş putea defini profesia de avocat prin trei cuvinte, acestea ar fi: diversitate, dinamism și dedicare”, apreciază tânara.

Considera ca mediul juridic este unul propice pentru orice persoana de a se dezvolta atât pe plan profesional, cât și personal. Cu atât mai mult, femeile au oportunitatea de a se remarca și de a-și îndeplini visurile în masura în care, în avocatura, ceea ce conteaza pentru a te face remarcat este pasiunea, strategia, capacitatea de analiza, abilitațile de adaptare și persuasiune.

„Consider ca, odata cu evoluția societății contemporane, prejudecațile sunt minimizate. De-a lungul timpului s-au facut numeroase demersuri pentru a se înlatura prejudecațile sau discriminările pe criteriul de sex. De asemenea, consider ca mediul profesional în avocatura este unul de calitate, fiecare avocat conștientizând faptul ca pentru o colaborare eficienta nu trebuie sa existe astfel de prejudecați. Menționez ca, pe parcursul meu în avocatura, nu am întâlnit prejudecați la adresa femeilor, fapt ce ma bucura și îmi întarește convingerea ca prejudecațile ramân la stadiul de ‘excepții’ ”, menționeaza interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Camelia a aflat de firma de avocatura cu care colaboreaza atât prin intermediul mediului online, observând

finalizarea cu succes a unor tranzacții importante, cât și în urma discuțiilor cu colegi de facultate. A ales să colaboreze cu *Stratulat Albulescu* întrucât a observat accentul pe care membrii echipei îl pun asupra procesului de învățare și dezvoltare individuală a fiecărui avocat. „Mai mult decât atât, în opinia mea, coeziunea de echipă este un alt factor determinant în procesul de formare profesională. Am ales această firmă de avocatură pentru a cunoaște o echipă de profesioniști ai dreptului cu rezultate remarcabile în diferite ramuri de practică și pentru a descoperi mentalitatea care îți poate aduce succesul în cariera. În următorii 3-5 ani, îmi doresc să cunosc cât mai multe dintre secretele avocaturii, să învăț despre modul în care un avocat se poate adapta la nevoile și abordarea fiecărui client, să aduc un plus de valoare firmei cu care colaborez și să devin un avocat din ce în ce mai bun. Consider că a fi un avocat de succes presupune cunoașterea evoluției mediului concurențial și adaptarea strategiei în funcție de cerințele din piață. Succesul poate presupune asistarea unor clienți de notorietate în tranzacții importante, colaborarea continuă cu clienți de renume la nivel național și internațional sau rezolvarea situațiilor delicate ale clienților într-un mod prompt și eficace. Însa, succesul nu presupune doar atragerea de noi clienți, ci și consolidarea relațiilor cu clienții deja existenți, astfel încât avocatul să devină un confident, un partener de încredere al clientului. În plus față de renumele creat în mediul juridic, un avocat de succes este un bun lider pentru echipa sa, un bun comunicator atât cu avocații colaboratori, cât și cu clienții, un model pentru abilitățile sale de sintetizare și adaptare la nevoile clienților”, susține avocatul.

Camelia Panaite ar recomanda firma în care lucrează colegilor de generație întrucât mediul profesional este unul propice învățării și dezvoltării încă de la primii pași în avocatură. „Este un mediu ideal de a aplica cunoștințele teoretice dobândite în timpul facultății sub îndrumarea unor profesioniști ai dreptului. Consider că stagiatura este o etapă foarte importantă în dezvoltarea unui avocat, drept urmare recomand firma *Stratulat Albulescu* întrucât colegii au disponibilitatea de a explica și a îndruma avocatul la început de drum în rezolvarea activităților specifice. Mai mult decât atât, ca avocat stagiar ești încurajat să îți susții punctul de vedere cu privire la diverse situații practice, să te implici în diverse proiecte complexe, să participi la conferințe și traininguri de formare”, comentează tânărul.

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