

Exista viața și după munca grea asociată unei cariere de succes în firmele de avocați din prima linie? Povestea Dianei Kioko, inițiată în echipa Kinstellar până să devină “agentul imobiliar al avocaților din România”, om liber și, în același timp, un adevărat ‘hunter’ care, dacă iese dimineața din birou, poate aduce până seara doi-trei clienți cu care semnează contracte | ”Norocul meu este că am un apetit pentru risc mai mare decât majoritatea și am mult curaj. Nu vreau să mai depind vreodată de nimeni, doar de mine”



După mai bine de 12 ani petrecuți în avocatură, [Diana Kioko](#) a făcut, în 2021, o schimbare majoră în cariera, alegând să meargă pe un cu totul alt drum profesional. Decizia a venit imediat ce l-a adus pe lume pe fiul său, caruia i-a dedicat toată atenția sa în primii doi ani de viață. Ulterior, a conștientizat că, dacă va urma același traseu ca până la momentul la care a devenit mama, nu va putea să răspundă cu același nivel de diligență și dedicare profesiei și nevoilor fiului său. „Cel puțin nu la nivelul pe care mi l-aș fi dorit și care mi-ar fi asigurat liniște și mulțumire”, a povestit Diana, într-un interviu acordat ^{Biz}Lawyer. Așa că a decis să o ia de la capăt în cariera și a ales să se implice în domeniul imobiliar.

Diana Kioko a absolvit, în anul 2009, Facultatea de Drept din cadrul Universității din București. Imediat după licență a intrat în Baroul București și a început să activeze ca junior associate în cadrul societății internaționale de avocatură *Kinstellar*. Accederea în echipa acestei firme a fost posibilă ca urmare unui stagiu de practică de vară ca student la *Linklaters*, societatea mamă din care *Kinstellar* s-a desprins.

„În perioada stagiaturii am absolvit două programe de master la Universitatea din București, respectiv, Dreptul muncii și asigurărilor sociale, Dreptul Afacerilor și apoi un program de studii post-universitare ce viza noile Coduri. Am continuat să lucrez ca avocat la *Kinstellar* până în anul 2021, atunci când deja eram managing associate”, povestește Diana.

În primii patru-șase ani în profesie, avocatul s-a implicat în proiecte mari de consultanță ale departamentului de fuziuni și achiziții, lucrând îndeaproape cu colegii **Razvan Popa**, în prezent Head of Transactions la Jantzen Renewables, **Bogdan Bibicu**, în prezent partener la *Wolf Theiss* și **Ștefan Botezatu**, managing partner al ACT Botezatu Estrade.

„Apoi, am decis că îmi doresc să cresc alături de departamentul de litigii și să îmi dedic eforturile Dreptului muncii în care m-am specializat și unde am activat peste șase ani lucrând alături de [Remus Codreanu](#), partener *Kinstellar*. Sunt unul dintre avocații care a depus eforturi mari pentru a dobândi experiența în primii ani de carieră, atât pe zona de consultanță cât și în litigii. Am ales în final Dreptul muncii unde expertiza mea cuprindea orice speță potențială și reprezentarea clienților în instanță. Perioada aceasta de 12 ani petrecută în avocatură a fost un proces de formare și progres constant, acumularea unui bagaj de cunoștințe imens din multe domenii”, marturisește interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Avocații care au contribuit la evoluția sa, din punct de vedere profesional, sunt **Remus Codreanu** și **Razvan Popa**. „De la Remus am învățat să redactez acțiunile de chemare în judecată și să abordez orice problemă de drept din perspectiva clientului și, desigur, să nu mă dau bătăta niciodată, orice s-ar întâmpla, Remus fiind un exemplu în acest sens. De la Razvan am deprins abilități de negociere, organizarea echipelor și workflow-ului în proiectele mari, și am învățat noțiuni esențiale de business, în contextul mandatelor de fuziuni și achiziții unde am lucrat împreună”, mai spune Diana.

Tot ce este forțat costa fie organizația, fie individul, fie îi costa pe ambii

Diana Kioko apreciază că în avocatura de business există etape de formare. Este vorba despre cea de început care durează până la a accede la o poziție de independență, apoi la una de coordonare de echipă și apoi la cea de coordonare a întregii echipe. „S-a încercat de-a lungul timpului această ardere de etape de către unii colegi și am asistat personal la acest proces. Unii au reușit datorită contextului economic favorabil și a numărului de mandate, cum a fost boom-ul economic - imobiliar de până în criza din 2008, alții au reușit generându-și în interiorul organizației pârghii de influență sau popularitate. În realitate, tot ce este forțat, în general, costa fie organizația, fie individul, fie îi costa pe ambii”, atrage atenția interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Din punctul său de vedere, cariera unui avocat poate fi lansată în stadiul incipient de un mentor bun. Apoi, propulsarea carierei avocatului de la an la an este un proces activ, constant și responsabil al avocatului de interacțiune cu categoriile de clienți pe care îi țarghetează și de generare de recomandări. „Complezența, comoditatea sau lipsa de inițiativă pot distruge orice carieră, inclusiv a unui avocat”, afirmă Diana.

Are și câteva recomandări pentru tinerii avocați, transmitându-le că trebuie să lucreze independent mandate mici și apoi mandate din ce în ce mai complexe; să identifice aria de practică cu care rezonază la nivel profund (nu ce se caută sau ce i se trasează) și în acel domeniu să excelleze, fiind importantă specializarea și să monitorizeze constant progresul și rezultatele obținute mai ales în comunicarea și gestionarea relației în mod independent cu clienții.

Apreciază că în evoluția unui avocat 80% este munca și 20% este talent, însă munca nu se raportează doar la cunoștințele de drept, ci la o multitudine de alte domenii care nu au legătură cu dreptul. „Avocatura a încetat de mult să fie un domeniu care se raportează strict la drept și la cunoștințele tehnice, o vedem cu toții zi de zi.

Contează cum lucrezi și cu cine lucrezi, cât de sanatos și benefic e mediul de lucru. Bazele meseriei sunt transmise prin mentorat tradițional, însă organizarea activității zilnice, precum și gestionarea relației cu clienții sau fidelizarea acestora ”se fură””, amintește Diana.

Schimbare majoră în cariera

În anul 2021, a hotărât să se desprindă de avocatură. „Am decis să urmez alt drum profesional pentru că nu mă puteam imagina răspunzând cu același nivel de diligență și dedicare profesiei, dar și nevoilor fiului meu, cel puțin nu la nivelul pe care mi l-aș fi dorit și care mi-ar fi asigurat liniște și mulțumire. I-am dedicat fiului meu, în primii doi ani de viață, toată atenția mea. A fost firească desprinderea, nu aș ști dacă ușor sau greu. Firescul desprinderii vine însă la pachet cu frica de necunoscut. Realizezi că știi să faci bine ce ai făcut 12 ani, dar nu știi ce vei face și dacă vei face la fel de bine. Norocul meu este că am un apetit pentru risc mai mare decât majoritatea și am mult curaj”, arată Diana.

Privind în urmă, **Diana Kioko** subliniază că perioada petrecută în avocatură a fost extrem de diferită de la an la an, fiind influențată de mediul de lucru intern, de schimbările din echipă în care activa și, desigur, de contextul

economic care determina tipurile de mandate în lucru. „Munca în avocatura de business la nivel internațional este grea și câteodată provocatoare la extrem pentru corp. Este necesar ca avocatul să învețe, în măsura permisă de mediul de lucru de multe ori agresiv, să își gestioneze energia în mod echilibrat, pentru a putea înainta în mod sanatos prin viață. Pastrez amintiri minunate ale prietenilor pe care le-am legat în acești 12 ani, dar și lecții esențiale de viață care mi-au conturat un apetit de dezvoltare personală și studiu al psihologiei”, explica interlocutoarea **BizLawyer**.

Lecțiile primite în acea perioadă au întărit-o și au făcut-o să fie ceea ce este astăzi. Recunoaște că a învățat destul de lent să impună limite sanatoase în mediul de lucru, prin repetarea aceluiași tip de greșeală sau de atitudine prea toleranta. Cu toate acestea, a reușit să decida liber și ferm ramurile de drept pe care și-a dorit din tot sufletul să le practice, deși i-a luat timp să facă trecerea efectivă de la o arie la alta în intern. Având în vedere experiența sa, le recomandă tuturor avocaților să nu lase organizația să le impună specializarea, ci să caute în interior sau să răspundă intuitiv curiozităților lor pentru a-și alege specializarile cu care rezonază la nivel profund.

„Am fost implicată în litigii de anvergură din zona pharma, arbitraje ICC, dar și proiecte complexe de consultanță de Dreptul muncii, transfer de salariați, concedieri colective și individuale, redactarea contractelor colective de muncă și asistența în derularea procedurilor de cercetare disciplinară. În cariera mea de avocat, nu am pierdut niciun litigiu în instanța sau arbitraj în care am fost implicată, iar cea mai mare bucurie este că am publicat trei articole în revistele Dreptul și Revista Româna de Dreptul Muncii”, menționează interlocutoarea **BizLawyer**, referindu-se la perioada petrecută în avocatura.

Agentul imobiliar al avocaților din România

Trecerea spre noua etapă din cariera sa a fost făcută după ce a devenit mama. Astfel, în perioada maternității a coordonat un proiect de consiliere și orientare profesională pentru studenții la Drept și a lucrat în ședințe unu la unu cu avocați și alți specialiști din domeniul dreptului. „Această activitate a fost oricum susținută de studiile, cursurile și lecturile mele de peste opt ani în domeniul dezvoltării personale. Apoi, după maternitate, am făcut trecerea intuitiv către zona de imobiliare, concretizând un interes cât se poate de curat și o curiozitate mare față de domeniu. Scriu de când mă știu, am scris proza scurtă și poezii, atunci când eram mai mică. Am scris și în perioada liceului, la Sf. Sava, unde am urmat un profil umanist. Am publicat apoi în revistele de drept, iar acum lucrez intens la prima mea carte în domeniul spiritualității pe care intenționez să o public în anul 2024. Celelalte cursuri suport m-au ajutat în concretizarea misiunii mele de mentor în progres pentru cei cu care lucrez. Aceasta este misiunea mea fundamentală, aflată în spatele oricărei activități profesionale, aceea de a-i ajuta pe ceilalți în evoluția lor personală și profesională. Am dedicat opt din cei 12 ani de avocatura studiului și lecturilor în acest domeniu, în absolut fiecare moment liber pe care l-am avut, cu o disciplină pe care doar o pasiune arzătoare o poate susține”, povestește **Diana Kioko**.

În acest moment, este consultant imobiliar independent, are propria sa agenție imobiliară, [ATMA IMOBILIARE](#). Cariera sa de avocat a ajutat-o enorm în businessul din zona de imobiliare, mai ales că nu sunt mulți agenți imobiliari în România care să aibă o înțelegere profundă a noțiunilor juridice și sunt și mai puțini cei care știu să replice dedicarea față de client pe care o are un avocat așa cum face Diana cu clienții săi vânzători sau cumpărători.

„Am aplecare în concret, o curiozitate și dorința de a cunoaște piața imobiliară în profunzime. Da, voi continua până voi ajunge să furnizez cele mai bune servicii de agenție imobiliară pentru că, în acest moment, domeniul mă pasionează cu adevărat. În orice caz, lucrez foarte mult cu avocați, notari și alți profesioniști ai dreptului, îmi sunt

clienți pentru cumpararea sau vânzarea proprietăților lor, deci nu ma simt straina de domeniul Dreptului, ma simt agentul imobiliar al avocaților din România”, subliniaza interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Diana susține ca a gasit echilibrul cautat, apreciind ca exista diferențe notabile în ceea ce privește stresul și presiunea pe care nu le mai resimte cu aceeași intensitate. În acest context, peste cinci ani, se vede tot în imobiliare, cu rezultate excepționale concretizate în sute de vânzari de imobile și cu siguranța cu tranzacții notabile pe piața de rezidențial și office, posibil chiar și cu o echipa de doi-cinci colegi pe care îi va coordona. Pentru ea nu mai exista posibilitatea de a reveni în avocatura. „Sunt agent imobiliar acum și îmi place mult aceasta profesie. Dacă m-aș întoarce, aș înființa propriul meu cabinet, cu un plan de business bine pus la punct pe doua-trei arii de practica de nișa. Nu aș dori sa fiu parte din nicio echipa de avocați sau echipa dintr-o companie mare, sunt un om liber și, în același timp, un hunter, daca ies dimineața pe strada, pâna seara ma întorc la birou cu cel puțin doi-trei clienți cu care semnez contracte. Nu am teama și nu vreau sa mai depind vreodata de nimeni, doar de mine”, puncteaza **Diana Kioko**.

Astazi lucreaza între șase și opt ore pe zi, dar când are de semnat contracte importante poate munci și pâna la 12 ore într-o zi. De asemenea, poate avea întâlniri de doua-patru ore și în weekenduri.

„Îmi traiesc viața evaluând constant beneficiile acțiunilor mele pentru mine și ceilalți. Ofer clienților mei integritate și dedicare într-un mod profund care de multe ori determina ca o consultanța imobiliara sa fie însoțita de conștientizari pe care clienții le au despre viața lor și nu doar despre vânzarea caselor lor”, încheie **Diana Kioko**.