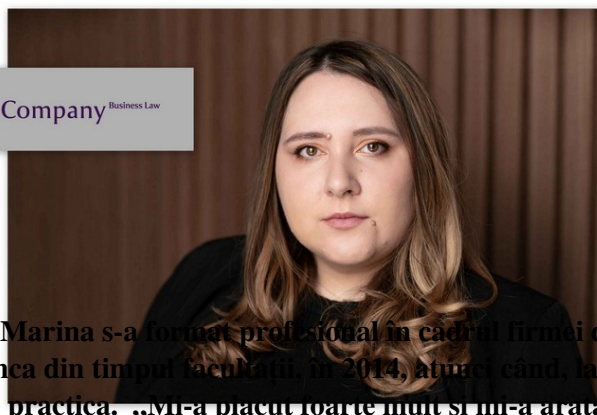


Rebecca Marina, counsel în cadrul firmei Filip & Company după ultima runda de promovări: “Am găsit aici oameni care îmi împărtășesc principiile și valorile de viață și care mi-au devenit prieteni și mentori sau pentru care eu am devenit mentor mai târziu. Orice promovare vine cu responsabilități și noi roluri în echipa”



Rebecca Marina s-a format profesional în cadrul firmei de avocatură *Filip & Company*, alăturându-se echipei încă din timpul facultății. În 2014, atunci când, la finalul anului trei de studiu, a participat la un stagiu de practică. „Mi-a plăcut foarte mult și mi-a arătat o nouă latură a avocaturii de business”, punctează avocatul. Între timp, în 2015, și-a finalizat studiile, iar în toamna aceluiași an a promovat și examenul de admitere în barou. A evoluat în cariera pas cu pas, iar în luna martie 2024 a fost promovată la poziția de counsel în cadrul firmei Filip & Company. „Orice promovare vine cu responsabilități și noi roluri în echipa, iar în cazul meu asta se traduce printr-o aplecare mai atentă și activă asupra activităților de business development, meținerea și crearea de noi relații cu clienții, coordonarea echipei de proiect precum și a celei departamentale și, în general, administrarea proiectelor și a resurselor”, subliniază interlocutoarea *BizLawyer*.

[Rebecca Marina](#) și-a făcut studiile în cadrul Facultății de Drept a Universității din București, locul în care și-a clădit fundația de cunoștințe pe care se bazează pregătirea sa.

Ulterior, s-a alăturat avocaților din firma *Filip & Company*, activând de la început în echipa de Finance & Banking. „Încă din primii ani de profesie am fost implicată în tranzacții de finanțare, achiziții și vânzări de portofolii de împrumuturi performante și neperformante, iar ulterior am asistat în cele mai importante tranzacții de M&A din sectorul financiar – bancar din România. Am început prin a lucra în proiecte de finanțare și de reglementare din domeniul financiar-bancar. Începând cu anul 2017 am început să lucrez și în proiectele de M&A de pe piața financiară, dar și în proiectele ce implică noile tehnologii și reglementarea fintech-urilor în România. Îmbinarea proiectelor de tip tranzacție (de finanțare sau de M&A) cu cele de tip reglementare m-au ajutat să am o privire mai amplă de tip 360 de grade asupra business-urilor clienților noștri și să încerc să le înțeleg din toate punctele de vedere, nu doar din perspectiva juridică. Tranzacțiile de finanțare și M&A sunt proiecte dinamice, unde negocierile și capacitatea de a gândi strategic, „on the spot” și de a convinge joacă un rol important, pe când proiectele de tip reglementare sunt importante pentru a fi mereu la zi cu noutățile legislative, cu dezvoltarea pieței și cu noii jucători”, precizează avocatul.

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

Dupa promovarea la poziția de *counsel*, **Rebecca Mariana** va continua sa se implice în mod direct în proiecte, în executarea lor precum și în relația cu clientul și structurarea asistenței juridice necesare. „Un counsel este implicat în revizuirea documentației și a asistenței acordate clientului și în coordonarea proiectului, în timp ce este implicat și în gestionarea relațiilor cu clienții și urmărește sa asigure consecvența și performanța echipei pe proiecte. La nivel intern, Counselul are un rol important în creșterea și dezvoltarea colegilor mai tineri, mentoratul și coeziunea echipei”, detaliaza avocatul.

Filip & Company, prima sa alegere profesionala

Dupa finalizarea facultății și admiterea în barou, prima sa alegere profesionala a fost *Filip & Company*, deoarece și-a dat seama încă din timpul stagiului de practica pe care l-a efectuat aici ca este o firma de avocatura foarte dinamica, cu un spirit tânăr, antreprenorial, unde are șansa de a învăța foarte multe și unde este încurajata gândirea „outside the box” și creativitatea. „Dupa aproape noua ani de când am devenit avocat și de când sunt parte din aceasta echipa, sunt fericita sa spun ca așa este și nu mi-au fost înșelate așteptările. Mai mult decât atât, am gasit aici oameni care îmi împartășesc principiile și valorile de viața și care mi-au devenit prieteni și mentori sau pentru care eu am devenit mentor mai târziu”, declara Rebecca.

Din punctul sau de vedere, unul dintre cele mai mari atuuri ale *Filip & Company* pentru studenți și tinerii avocați îl reprezinta colectivul de avocați seniori, care sunt întotdeauna dornici și deschiși sa mentoreze, sa îi învețe pe cei mai tineri și sa îi implice în proiecte complexe din prima zi de stagiatura și sa le ofere expunerea pe care cu toții și-o doresc în fața clienților. „În calitate de Senior Associate și Associate în *Filip & Company* am lucrat cu toți partenerii în multiple proiecte ce aveau o componenta de finance sau M&A. Am avut ocazia sa învăț de la fiecare câte ceva, atât profesional, cât și uman, despre ce înseamna sa fii un avocat de succes, sa înțelegi care sunt interesele și dorințele clientului, cum le poți obține fara sa îți pierzi umanitatea, empatia și dragostea față de profesie. Aceasta lista lunga de profesioniști și oameni minunați din echipa *Filip & Company* începe cu [Alina Stancu Bîrsan](#) și [Alexandra Manciu](#), care au fost și continua sa fie mentorii mei și care mi-au oferit informațiile și instruirea necesara pentru a duce la capat proiecte de finanțare și M&A complexe. Însa cel mai important lucru oferit a fost încrederea acordata foarte devreme în cariera, susținerea și deschiderea la ideile și nevoile mele”, mai spune interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Rebecca Marina marturisește faptul ca exista mai mulți oameni pe care îi admira, fie din cadrul firmei, fie din afara acesteia, care o inspira prin realizările lor și modul lor de abordare a activităților profesionale. „În ceea ce privește colegii din firma, îi admir pe cei care demonstreaza un nivel ridicat de integritate și dedicare în domeniul lor de activitate. Aceștia sunt cei care își pun pasiunea în ceea ce fac și sunt mereu deschiși sa împartășeasca cunoștințele lor și sa îi sprijine pe ceilalți în dezvoltarea lor profesionala. Sunt încă impresionata cum colegi mai experimentați decât mine din firma continua sa fie atât de pasionați de drept și de avocatura chiar și dupa 15 sau 20 de ani de profesie. Asta îmi demonstreaza de fiecare data ca ma aflu în locul potrivit, înconjurata de oamenii pe care îi admir și de la care am ce sa învăț. În afara firmei, ma inspira liderii și profesioniștii din diverse domenii care demonstreaza excelența în munca lor și care sunt capabili sa faca schimbari pozitive în comunitatea lor sau în societate în ansamblu. Admirația mea se îndreapta catre cei care sunt inovatori, curajoși și care reușesc sa ramâna fideli valorilor lor în timp ce își urmaresc viziunea și obiectivele”, nuanțeaza avocatul.

Primul lucru pe care **Rebecca Marina** îl spune studenților care vin în practica la *Filip & Company* este ca trebuie să își caute cu grijă locul în care să profeseze. „Avocatura, prin natura ei, este o profesie care cere un efort continuu, multe ore din zi muncite și un program încărcat astfel încât trebuie să îți plăca suficient de mult oamenii alături de care vei petrece atât de mult timp. Echipa *Filip & Company* creează un mediu de lucru plăcut, tânăr, relaxat, în care este susținută performanța, dar și evoluția personală. Cei tineri, la început de carieră, au acces la mentori și avocați experimentați care să îi învețe și să îi îndrume, primesc know-how și traininguri juridice și de „soft skills” constante. Pentru avocații cu experiența deja, este mediul perfect în care primești expunere la clienți și proiecte interesante și șansa de a crește și de a promova rapid și susținut”, apreciază avocatul.

Interlocutoarea **BizLawyer** este de părere că *Filip & Company* are, în primul rând, o echipă de profesioniști foarte bine pregătită atât în materie de finanțări, cât și de M&A. „Este un mix de oameni cu multă experiență și cunoștințe, alături de oameni tineri dornici să învețe care au energia și „drive-ul” specific primilor ani de profesie. Dar cred că cel mai mult se diferențiază prin vibe-ul antreprenorial și dorința de a ajuta clientul și tranzacția/afacerea să se întâmple. Avocații *Filip & Company* își cunosc și înțeleg foarte bine rolul de mediatori în tranzacții și de parteneri ai clienților, iar asta cred că este și lucrul pe care clienții, dar și colegii din profesie îl apreciază cel mai mult la noi. Desigur, este important să remarcăm și echipa dinamică, ce este întotdeauna gata să ofere asistența în orice domeniu, prezenta alături de client (uneori la ore care nu sunt cele mai confortabile) și care își dorește întotdeauna să ofere susținere și asistență rapidă, fără întârzieri.”, menționează specialistul *Filip & Company*.

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

Proiecte care pun în valoare profesioniștii

Din primul moment în care s-a alăturat echipei *Filip & Company*, **Rebecca Marina** a avut șansa de a se implica și apoi de a coordona proiecte interesante și care să o pună în valoare ca profesionist. „În acest sens îmi amintesc de finanțările de mare amploare unde am avut posibilitatea de a coordona avocați din alte jurisdicții, cât și de achizițiile din sistemul financiar-bancar în care am fost parte din echipa încă de la început și în care am coordonat echipe formate din zeci de colegi din multiple arii de practică. Am avut șansa de a crește profesional într-o echipă care mi-a dat încrederea că pot înota, uneori mi s-a parut că sunt aruncată în apă singură în tranzacții, dar întotdeauna am știut că sunt colegi seniori care îmi pot răspunde la întrebări și care vor avea grijă să nu mă înec. Cred că acesta este modul cel mai bun prin care poți crește profesional în mod real în avocatura, prin expunere directă la proiecte, la clienți, când ești lasat să îți spui părerea, să faci greșeli și apoi ești ajutat să le rectifici”, povestește interlocutoarea **BizLawyer**.

Cariera sa de până acum i-a oferit multe momente de împlinire, de fericire profesională. În opinia sa, cel mai fericit moment este finalul proiectului atunci când avocatul își da seama că a reușit să construiască și are un client mulțumit în fața sa. „La nivel strict personal și de împlinire a mea ca avocat, menționez prima dată când am fost numită în publicațiile internaționale în calitate de „*Rising Star*” în martie 2020 când nu aveam nici cinci ani de

profesie și eram Associate, fiind una dintre cele mai tinere persoane astfel menționate în aria Finance & Banking”, adauga Rebecca.

Dintre proiectele interesante în care s-a implicat, avocatul nominalizează achizițiile din sectorul financiar – bancar, așa cum au fost achizițiile Bancpost și Idea Bank de către Banca Transilvania, achiziția business-ului Orange Money de către Alpha Bank în 2023. „Implicarea în astfel de proiecte presupune asistența acordată clientului încă de la structurarea proiectului, realizarea exercițiului de due diligence care uneori poate fi uriaș și implica expertiza din toate domeniile de activitate și asistența pe toată perioada tranzacției, de la negocieri până la finalizarea acesteia cu succes”, atrage atenția interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Totodata, **Rebecca Marina** a oferit asistența unui mare grup bancar internațional care a patruns pe piața de online banking și creditare online din România și alături de care a structurat practic modelul de business, aplicația bancară, documentația și în general interfața cu clienții.

De asemenea, a participat la numeroase tranzacții de finanțare, acționând fie de partea împrumutatului (cum este cazul grupului Digi), fie de partea consorțiului de banci (cum este finanțarea grupului Green).

În următorii doi-trei ani, **Rebecca Marina** își dorește să aibă agenda de lucru plină cu proiecte noi, interesante și complexe, în care să i se ofere șansa de a-și dezvolta și mai mult abilitățile de negociere și coordonare. „Din perspectiva provocărilor profesionale, cred că acestea vor ține mai mult de ieșirea din zona de confort profesională, prin preluarea mai multor atribuții de business development, gestionarea relațiilor cu clienții și public speaking (prin participarea la evenimente și conferințe). Voi lua fiecare astfel de provocare pe rând, cu entuziasm, așa cum am făcut-o și până acum, cu o atitudine pozitivă ce caracterizează echipa *Filip & Company*”, transmite avocatul.