

Cum își pune oamenii în valoare o firma din elita pieței | Povestea Andradei Rusan, studenta care ‘fura meserie’ în stagiile de vara ale RTPR, cucerita de focusul echipei pe rigoare juridica și de munca la cele mai înalte standarde, iar mai apoi a urcat pas cu pas pâna pe poziția de Counsel: „Realmente cred ca RTPR este o excelenta școala de avocatura la cel mai înalt nivel. Performanța reala în avocatura de business nu e un sprint, ci un maraton”

RTPR



Andrada Rusan a împlinit, în toamna anului 2025, unsprezece ani de avocatura – perioada petrecuta integral în cadrul aceleiași firme, Rada Tarzila Padurari Retevoescu (RTPR), una dintre cele mai respectate case de avocatura din România, recunoscuta constant în directoarele internaționale de profil. Promovarea sa în poziția de Counsel reprezintă mai mult decât un pas ascendent pe scara ierarhica: este confirmarea unei filosofii de cariera construite cu răbdare, luciditate și o forma de disciplina interioara rar întâlnita. Povestea ei este, deopotriiva, un portret al avocaturii de performanța și o lecție despre ce înseamna, cu adevarat, sa ramâi în cursa pe termen lung.

Exista cariere construite prin acumulare de experiențe în firme multiple, prin schimbări de direcție, prin reconfigurări succesive ale identității profesionale. Cariera [Andradei Rusan](#) nu seamana cu niciuna dintre acestea. „Povestea mea este strâns legata de alegerea de a face parte din echipa RTPR”, marturisește ea. „În aceasta toamna, am aniversat 11 ani de avocatura, pe care i-am petrecut integral aici: practic, primul și – deocamdata – singurul meu «loc de munca» veritabil.”

Drumul spre București a început la Cluj-Napoca, acolo unde Andrada Rusan și-a finalizat studiile de drept. Orașul, facultatea, familia – toate rămâneau la sute de kilometri distanță, de cealalta parte a unor munți și a unei decizii care, privita în retrospectiva, pare improbabil de simpla pentru o tânara la debut. „Când – la finalul unei veri întregi de stagiu, în care m-am ținut scari de toata lumea pentru a «fura meserie» și a mai primi câte ceva de lucru – am primit o oferta de angajare sub condiția admiterii în barou, mi-a fost clar ca, daca îmi doresc performanța în avocatura, aici e locul”, își amintește Andrada. Alegerea nu era confortabila, dar era evidenta. „Nu știam pe mai nimeni în București și nici Bucureștiul în sine. Pentru acest job, mi-am lasat casa și familia la multe sute de kilometri distanță și am început o viața noua. A fost un pariu câștigat.”

Aceasta claritate a hotărârii nu este accidentala în parcursul profesional al Andradei Rusan. Ea revine, în diverse formulări, ca un fir roșu al înțelegerii pe care o are asupra propriei traiectorii. „În mod paradoxal, pentru mine, cele mai importante decizii profesionale au fost și cele mai simple de luat – probabil, pentru ca erau evidente. Probabil, mintea mea complica lucrurile simple, dar le raționalizeaza ușor pe cele complicate”, spune azi interlocutoarea ^{Biz} **Lawyer**. Dorința de a deveni avocat preceda, în amintirea sa, orice deliberare adolescentina: „Am știut, practic, dintotdeauna ca îmi doresc sa fiu avocat – felul meu de a fi impunea o profesie care sa îmi ofere un spațiu de creativitate, rămânând în același timp sanatos ancorata în parametrii concretului.” Și, adauga ea cu o nota de umor afectuos, trebuia sa fie „simplu de explicat cu ce ma ocup și ce diferența poate face asta pentru oameni – inclusiv bunicilor mei de la țara, atunci când urmau sa ma întrebe.” Cu aceste gânduri a pornit la drum și în continuare aceasta este - simplu și fara cuvinte pompoase - avocatura pentru Andrada Rusan.

Citește și

[→ Promovari în echipa RTPR: patru avocați urca pe poziția de Counsel, alți șapte fac un pas înainte în cariera | Costin Taracila, Managing Partner: "Investim în profesioniști care reușesc să transforme provocările juridice în soluții strategice, consolidând poziția firmei noastre ca lider în România și oferind clienților noștri cele mai bune servicii"](#)

Maraton, nu sprint: o filosofie de cariera

Unsprezece ani în aceeași firmă înseamnă nu doar loialitate instituțională, ci și o perspectivă privilegiată asupra a ceea ce îi diferențiază pe avocații care rezistă de cei care cedează. Andrada Rusan reflectează asupra acestei distincții cu o luciditate dezarmantă. „În aventura mea de mai bine de un deceniu în profesie, am trait intens provocări de tot soiul, atât împliniri, cât și dezamăgiri. Ce a contat cel mai mult? În final, simțul disciplinei, dedicarea pentru munca la cel mai înalt nivel ca un foc al lucrurilor, precum și dozarea sănătoasă a entuziasmului pe termen lung." Formula sa de evaluare a profesiei este directă și fără ornamente retorice: „Performanța reală în avocatura de business nu e un sprint, ci un maraton."

Pregătirea juridică temeinică, rigoarea și curiozitatea intelectuală rămân, în viziunea sa, premise indiscutabile – dar nu și suficiente. De-a lungul carierei, constată ea, se adaugă straturi mai greu de cuantificat, dar decisive: capacitatea de a gestiona presiunea pe termen lung și abilitatea de a-ți conserva curiozitatea intelectuală și entuziasmul în fața fiecărui nou caz. „De-a lungul anilor, contează reziliența, felul în care îți antrenezi mintea pentru a gestiona pe termen lung presiunea, capacitatea de a-ți găsi resursele interne de motivație, de a-ți conserva curiozitatea intelectuală și entuziasmul de a o lua de fiecare dată de la (aproape) zero cu fiecare batalie juridică pe care o presupune un nou caz", a rezumat Andrada.

A întâlnit, firește, și excepțiile care confirmă regula: „de-a lungul carierei mele, am întâlnit și avocați realmente geniali, cu înflăcărare de moment și sprinturi fulminante, dar care și-au pierdut rapid entuziasmul pentru profesie sau au cedat la prima întâlnire cu presiunea asociată." Constatarea nu este condescendentă, ci diagnostică: talentul brut, neînsoțit de reziliență, are o durată de viață scurtă în avocatura de business. „O carieră veritabilă se construiește în timp, cu tenacitate, învățând atât din reușite cât și din nereușite, și antrenându-ți mintea pentru a rămâne mereu curioasă și entuziastă pentru nou. Câte vreme am muncit susținut și m-am preocupat constant de cele de mai sus, n-am simțit vreodată ca recunoașterea meritelor mele de etapă s-a lăsat vreodată prea mult așteptată", marturisează avocata RTPR.

Poziția de Counsel: trebuie să fii deja acolo înainte de promovare

Să fii *Counsel* în echipa RTPR adaugă un strat suplimentar de presiune pe umerii unui avocat și așteptări corespondente. „Dar eu nu m-aș concentra neapărat pe asta”, spune Andrada.

Trecerea la rangul de *Counsel* nu a surprins-o. Nu pentru că ar fi anticipat-o cu certitudine, ci pentru că, potrivit propriei sale metodologii, pregătirea pentru o nouă etapă precede întotdeauna confirmarea ei formală. „Din experiența promovărilor anterioare, am trecut natural în fiecare nouă etapă pregătindu-mă în avans pentru ea și muncind cu reprezentarea mentală a faptului că sunt deja acolo." Niciodată, explică ea, nu a așteptat promovarea

pentru a genera o schimbare în munca sa și a rolului sau în firma, ci dimpotriva: „am încercat întâi sa evoluez spre ce presupune urmatoarea etapa și apoi sa aștept ca ea sa se concretizeze (și) într-o promovare.”

Parcursul în etape este ilustrativ pentru aceasta mentalitate. Ca *Associate*, s-a pregătit gradual pentru a fi tot mai independentă și a lua tot mai multe decizii dificile cu cât mai puțină îndrumare. Ca *Managing Associate*, a investit în capacitatea de a forma și gestiona o echipa. Mai apoi, ca *Senior Associate*, a înțeles ca randamentul superior și eficientizarea resurselor devin criteriile definitorii. ”Am înțeles destul de repede ca pașii următori în evoluția mea presupun sa continuu sa fac toate astea, dar la un nivel și mai ridicat de randament și plusvaloare generata, pe de-o parte eficientizând resursele de care dispun pentru a duce lucrurile la bun sfârșit în termen optim și, pe de alta parte, ramânând mereu cu antenele deschise pentru noi oportunități de mandate”, marturisește Andrada.

Iar acum, în poziția de *Counsel*, arhitectura responsabilităților se amplifică pe toate dimensiunile simultan. „Pentru a fi *Counsel*, trebuie sa convingi pe toate planurile: sa îi convingi pe superiorii tai – care, probabil, la acest nivel al piramidei sunt mai puțini, însa în mod firesc mult mai exigenți în ceea ce te privește; sa «vinzi» încredere clienților – încredere ca stapânești lucrurile, ca se pot baza pe tine, ca ești avocatul care le poate oferi confortul unei soluții inedite, dar funcționale, la o problema complicata; sa oferi încredere și inspirație echipei și colegilor mai tineri, prin puterea exemplului personal. Evident, toate aceste componente sunt în continua rafinare în rolul de *Counsel*”, spune avocata. Și tot ea adauga, cu consecvența față de propria-i logica: „din rolul de *Counsel*, cred ca deja trebuie sa te gândești și la treapta urmatoare și sa începi sa muncești ca și când ai fi deja acolo.”

Citește și

[→ Chambers Global 2026 | RTPR ramâne singura firma de avocați listata pe prima poziție în ambele arii de practica analizate: Corporate M&A și Banking & Finance. Filip & Company este în prima banda în Corporate M&A. Firmele care au cei mai mulți avocați evidențiați sunt RTPR \(9\), Filip & Company \(8\), CMS \(6\) și Clifford Chance Badea \(5\)](#)

Cultura RTPR: Câta vreme rezultatul muncii e «la patru ace», nimanui nu-i pasa daca tu ești în sneakers și pe la birou

RTPR este una dintre cele mai importante firme de avocatura din România, distinsa cu premiul „*Romania Law Firm of the Year*” la Chambers Europe Awards 2024 – recunoaștere ce celebreaza doua decenii de activitate la vârful profesiei juridice. Practica firmei este inclusa în primele poziții în clasamentele *Chambers*, *Legal 500* și *IFLR1000*, realizate pe baza feedback-ului colectat de la clienți și competitori, în urma unui proces de cercetare riguros. Este mediul în care Andrada Rusan s-a format integral – și față de care vorbește cu o franchețe neafectata de o reverența formală.

Ceea ce a apreciat întotdeauna în cultura RTPR, spune ea, este o ecuație aparent contradictorie, dar profund funcțională: exigențe maxime privind calitatea livrabilelor, combinata cu absența completa a formalismelor inutile. „Ce am apreciat întotdeauna în cultura RTPR a fost focusul pe rigoare juridica și munca la cele mai înalte standarde, fara presiune suplimentara din partea unor formalisme inutile – dress code-uri, formalisme excesive cu superiorii, exigențe de orar de lucru etc.”, spune azi avocata. Standardul pentru rezultate ramâne, în schimb,

implacabil: „Livrabilele trebuie sa arate impecabil atât ca forma, cât și pe fond, fiind produsul unui efort de explorare și rezumare a tuturor potențialelor piste juridice, riscuri și soluții. Câtă vreme rezultatul muncii e «la patru ace», nimanui nu-i pasa daca tu ești în sneakerși pe la birou.”

Aceasta filozofie creeaza, în viziunea ei, un spațiu de libertate autentica în care fiecare avocat își poate organiza munca în funcție de propria personalitate și propriile ritmuri creative, fiind în același timp de la sine înțeles ca așteptările privind produsul muncii sunt imense. Iar recunoașterea meritelor individuale nu este lasata la discreția conjuncturii – ea a simțit-o direct, în momente concrete. Povestește ca, la începuturile experienței de coordonator, a preluat un litigiu de mare calibru, complex nu doar ca problema de drept, ci și prin prisma diverselor dezvoltari procedurale / incidente survenite. „La vremea aceea, a apasat greu pe umerii mei și îmi pareea o palarie prea mare pentru mine, însă cineva a avut încredere ca, odata «aruncata în apa», voi ști sa înot singura - evident, supravegheata de la o distanța sanatoasa, cu posibilitatea de a se interveni în ajutorul meu daca ar fi fost cazul.” Iar ea a fost motivata sa arate ca așa și este. ”În realitate, nimeni nu va ști vreodata cât de mult m-a consumat în sinea mea acel dosar și ce efort de anticipare și pregatire a presupus pentru mine la vremea aceea, dar în final l-am câștigat”, marturisește interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Mai apoi, recunoașterea a venit pe doua planuri simultan: pe de o parte din partea clientului, care – în mod cu totul voluntar, dupa o întâlnire pentru care a calatorit special din strainatate – a decis sa dubleze onorariul de succes pentru ca a apreciat tenacitatea și eforturile cu care încerca sa îl duca la bun sfârșit. Pe de alta parte, din partea firmei. „Partenerul coordonator al departamentului a avut grija sa îmi acorde credit pentru aceasta reușita în fața celorlalți parteneri și fiecare în parte m-a felicitat personal. A fost copleșitor”, își aminetște Andrada Rusan.

Avocatura este o meserie care «se fura, nu se dascalește»

Ea admite ca rolul jucat de mentorii, colegii seniori sau partenerii firmei în formarea sa profesionala a fost unul esențial. Dar despre mentoratul convențional – discursuri motivaționale, scheme didactice, ghidare pas cu pas – Andrada Rusan are o poziție ferma și bine argumentata. „Nu cred ca am avut vreodata parte de mentorat în accepțiunea strict didactic-convenționala a termenului și, judecând dupa felul meu de a fi, nici nu cred ca aş fi avut nevoie de asta.” Principiul care îi structureaza înțelegerea formarii profesionale este unul pe care îl invoca în mod repetat, cu convingerea celui care l-a verificat pe propria experiența: „avocatura este o meserie care «se fura, nu se dascalește».” Iar accesul la modele de excelența autentica a fost, în cazul sau, un privilegiu pe care RTPR i l-a oferit din prima zi. ”Eu categoric am putut fura de la cei mai buni, și o fac în continuare, filtrând lucrurile prin propria experiența și adaptând stilului personal ce era de înșușit. Iar asta a fost crucial”, subliniaza avocata RTPR.

Același principiu îl aplica acum în direcție inversa, în relația cu juniorii pe care îi formeaza. ”Deja îmi asum activ, de ceva ani, rolul meu în formarea generației urmatoare de avocați și voi continua sa o fac cu deplina responsabilitate și dedicare ... și, nu neg, cu placere și entuziasm, pentru ca, ramânând aproape de noile generații, cred ca de fapt „îmbatrânești în revers” ”, admite Andrada Rusan.

Învațarea e bidirecționala, spune ea, daca ramâi cu inima deschisa. ”Cum spuneam, avocatura este înainte de toate o meserie care „se fura”. Nu cred deci în a le servi discursuri motivaționale ori abordari didactice mai tinerilor colegi, și cu atât mai mult nu generației actuale. Nu aş aduce nimic nou fața de experiența facultății și ei nu și-ar dezvolta vreodata abilitatea aceea de a distila prin filtre proprii ce e sau nu util de „furat” de la un mentor”, a adaugat ea.

Avocata RTPR crede, în schimb, foarte tare în puterea exemplului personal și are asta în minte zi de zi, la începutul fiecărei zile de lucru. Nu abordari didactice, nu discursuri motivaționale – ci prezența constanta, organizata și entuziasta, capabila sa transmita prin simplul fapt al existenței sale zilnice ca munca aceasta merita efortul. „Cred deci ca cel mai mult ajuta sa ma vada acolo zilnic, organizata, motivata, entuziasta pentru o noua zi

de munca împreună; e esențial să vădă că muncesc cot la cot cu ei, că sunt atenta să le observ fiecare mic progres, iar lucrurile funcționează tocmai pentru că suntem o echipă, în care și ei au o contribuție importantă."

Unul dintre instrumentele sale preferate de formare a gândirii critice este verbalizarea procesului decizional. „Pentru că nu sunt plină de certitudini, ci, dimpotrivă, explorez mai multe piste juridice până ajung la cea optimă într-o speță dată, atunci când timpul îmi permite, verbalizez practic procesul decizional și îi angrenez și pe ei în acest exercițiu de cântărire a argumentelor pro și contra față de potențialele riscuri ori consecințe”, dezvăluie *Counsel*-ul RTPR. Este, în esență, o metoda socratică adaptată la realitățile litigiului comercial contemporan – și una care descurajează explicit viciile pe care le considera incompatibile cu profesia: „parerismul”, speculația, argumentul nefundamentat pe studiu și cunoaștere reală. ”Cred că e cel mai bun mod de a dezvolta gândirea critică și de a pregăti un avocat aflat la început de drum pentru a-și susține asumată și curajos argumentele solide fundamentate – pe studiu și cunoștințe, nu pe ghicit, nu pe speculat, nu pe parerism – pe care le descurajez”, evidențiază Andrada Rusan.

Ce înseamnă, concret, să faci parte dintr-o firmă de top, evidențiată de directoarele internaționale de profil? ”O provocare constantă – și motivantă – de a valida, cu fiecare ocazie, acest renume”, a răspuns simplu, direct, la obiect, avocata intervievată de *BizLawyer*. ”Astfel cum obișnuiesc să le spun clienților și partenerilor cu fiecare ocazie, cu fiecare evaluare de sfârșit de an, cu fiecare mandat încheiat cu succes, cu fiecare nominalizare într-unul dintre directoare pe care am primit-o de-a lungul anilor, recunoașterea lor mă onorează și în același timp, mă obligă pentru viitor. Nu iau nimic din aceste recunoașteri ca pe un dat, ci ca pe o promisiune făcută mie de a oferi și mai mult pe viitor”, a subliniat *Counsel*-ul RTPR.

Invitată să evoce câteva mandate deosebite la care a contribuit și care i-au marcat cariera, Andrada Rusan a răspuns că, în mod paradoxal, primește aproape zilnic multe satisfacții profesionale din spețe mici, care nu ar impresiona vreodată prin cifre sau magnitudinea impactului pe piață, dar care îi oferă ineditul și stimularea intelectuală necesară – tocmai prin frumusețea traseului până la o soluție juridică inedită ori creativă.

„Dintre proiectele mari, probabil favoritele mele sunt cele cu componenta de drept unional, prin mecanismul întrebărilor preliminare. Ideea de a contribui la crearea dreptului european derivat și de a-ți vedea numele menționat într-o hotărâre preliminară e ca un fel de semn palpabil pentru posteritate că munca ta contează și face o diferență care va dăinui în timp”, a punctat avocata. Un astfel de exemplu este un litigiu de dreptul concurenței în care, urmare a cererii RTPR de sesizare a Curții de Justiție a Uniunii Europene, aceasta a decis că baza de calcul a amenzilor pentru încălcări de concurență va trebui să reflecte situația economică reală a societăților sancționate – o decizie cu impact viitor major mult dincolo de cazul concret din România, pentru toate societățile cu rol de intermediar sancționate în temeiul dreptului Uniunii pentru o încălcare a dreptului concurenței.

Citește și

[→ Echipa de Concurență a RTPR îmbină experiența cu precizia operațională, într-o formulă remarcată în Legal 500 și Chambers | De vorba cu partenerii Valentin Berea și Roxana Ionescu despre modul de lucru care privilegiază consistența și rigoarea, cu rezultate ce confirmă profesionalismul și anvergura practicii](#)

Implicare totala: Cot la cot cu echipa sau strategie fara vorbarie goala

Întrebata despre modul în care se implica concret în proiectele pe care le coordoneaza, Andrada Rusan se delimiteaza de la bun început de imaginea unui *Counsel* distant, furnizor de direcții vagi. „Acolo unde ma implic, îmi «suflec mânecele» și ma implic pâna la capat.” Nu micro-management, dar nici coordonare de dragul coordonarii: cele doua extreme sunt, în viziunea sa, la fel de ineficiente și la fel de neonest față de echipa și client.

Abordarea sa oscileaza între doua moduri de lucru, ambele cu o condiție prealabila indispensabila: stapânirea temeinica a datelor problemei. „Fie muncesc cot la cot cu echipa – desigur, dupa ce în prealabil am stabilit rolul și bucașica fiecaruia –, fie asigur strategia de proiect, însa facând în prealabil un plan concret de acțiune și consolidând la final în mod temeinic munca echipei.” Și adauga avertismentul esențial: „pentru a face un plan de acțiune util și pentru a fi în masura sa revizuiesti informat și efectiv munca cuiva, e necesar ca în prealabil sa stapânești foarte bine datele problemei. Altfel, nu ar fi strategie de dosar veritabila și utila, ci doar vorbarie goala, iar eu nu îmi propun sa ajung vreodata în punctul acela.”

Eficiența alocarii resurselor umane este, în optica sa, esența rolului de *Counsel*: identificarea modalității optime de a diviza sarcinile, urmata de alocarea lor în funcție de profilul cel mai potrivit al executantului. „Cred ca asta e esența unei poziții *Counsel* în RTPR”, sintetizeaza ea.

Talent și munca: ingredientele unui diferențiator profesional

Concurența în avocatura este, fara îndoiala, una dintre cele mai dure din piața serviciilor profesionale. RTPR este prezenta în topurile Chambers Europe pentru practici precum Corporate/M&A, Banking & Finance, Dispute Resolution, Competition/Antitrust, Real Estate și Intellectual Property – un portofoliu care atesta o competiție de nivel extrem în fiecare arie de specialitate. Totuși, Andrada Rusan nuanțeaza semnificativ felul în care percepe aceasta competiție. „Concurența este într-adevar dura la nivelul pieței de avocatura, dar aici am în vedere concurența firmelor pentru clienți.” În interiorul profesiei – și cu atât mai mult în interiorul firmei – nu a simțit niciodata acea tensiune a resurselor limitate. „Personal, în traseul profesional de pâna acum, pot spune onest ca nu m-am simțit vreodata în concurența cu altcineva decât cu mine însami – însa asta a fost și ramâne cea mai acerba forma de concurența.”

Aceasta concurența cu sine, invizibila celorlalți, este în realitate un motor interior de mare putere. „Nimeni nu va ști vreodata toate luptele mele interioare, toata autocritica, toate autoevaluarile mentale constante prin care îmi revedeam fiecare pas și fiecare modalitate de auto-îmbunatațire și toate nopțile în care ma țineau treze diversele spețe.” Dar tocmai aceste batalii interioare sunt cele care construiesc, în timp, un avocat cu adevarat solid. Ea respinge, totodata, ideea ca accesul la vârful în aceasta profesie ar fi prea greu pentru cei dispuși sa investeasca cu perseverența și dedicare în cariera. ”N-am simțit niciodata ca locurile ar fi limitate la nivelurile de mai sus ale piramidei, sau ca nu ar fi loc suficient pentru oricine este dispus sa faca aceleași alegeri și sa munceasca cu aceeași perseverența și dedicare pentru un vis de cariera pe termen lung”, a nuanțat Andrada Rusan.

Despre talent și inovație în avocatura vorbește cu aceeași claritate pragmatica. „Talentul și inovația mi se par premise indiscutabile pentru a face diferența. Eu vad avocatura ca o profesie creativa, chiar daca, evident, nu în accepțiunea uzuala a definiției.” Talentul neșlefuit, însa, nu este funcțional prin sine însuși. „Talentul trebuie șlefuit constant, cu perseverența, cu mânecele suflecate, iar inovația poate funcționa doar cu stapânirea foarte riguroasa și actualizarea constanta a cunoștințelor. Altfel, e doar parerism și speculație, complet incompatibile cu felul în care înțeleg eu profesia”, avertizeaza Andrada Rusan. Și mai exista o observație care confirma intuiția comuna despre relația dintre talent și experiența: „din experiența mea, cu cât muncești mai mult și cu cât dobândești mai multa experiența, cu atât înfloreste mai mult terenul fertil în care talentul și inovația se pot manifesta. Și, pe termen lung, acestea vor funcționa drept diferențiatorii tai profesionali”, a punctat interlocutoarea

Lawyer.

Citește și

[→ ANALIZĂ DETALIATĂ - România în Chambers Europe 2026: lideri, campioni de nișă și firmele cel mai bine cotate ale pieței | NNDKP domina prezența în Band 1, Filip & Company și RTPR își consolidează statutul în practicile esențiale ale avocaturii de business. Piața reflectă o competiție tot mai intensă între liderii tradiționali și firmele specializate care câștiga teren în ariile de nișă](#)

De ce RTPR: o carte de vizita și un fond profesional propriu

Andrada Rusan a fost întrebată de ce ar recomanda, unui avocat la început de drum, firma în care ea lucrează de când a intrat în profesie. Dincolo de argumente precum faptul ca RTPR este una dintre firmele de avocatura de top din România, care acorda consultanța unor companii de prim rang, instituții financiare și antreprenori în toata gama problemelor juridice, oferind servicii de prima clasa cu o abordare pragmatica și orientata comercial.

”Fara a-mi fi propus sa fac promovare pe aceasta cale, aş recomanda RTPR pentru ca realmente cred ca este o excelenta școala de avocatura la cel mai înalt nivel”, spune *Counsel*-ul firmei de avocatura. Raspunsul ei nu evita dificultățile reale ale acestei alegeri, dar nici nu le supraestimeaza fața de beneficii. „Va fi greu? Realist, da. Va fi presiune uriașă? Realist, din nou, da. Merita? Absolut”, a rezumat Andrada Rusan.

Ceea ce ofera RTPR unui junior, în ochii Andradei Rusan, este mai mult decât o prima linie pe CV. Este o experiența formatoare ireversibila: „pentru un avocat la început de drum care vrea sa își asigure cel mai bun start în profesie, nu am nicio îndoiala ca experiența RTPR va fi una plina de aventura și provocare profesionala la tot pasul. Eforturile și sacrificiile vor fi adeseori substanțiale, dar categoric o investiție cu randament sigur în cariera.” Pe termen lung, beneficiile depășesc granițele firmei: „pe termen lung și chiar privind în afara firmei, nu am niciun dubiu ca le va oferi o veritabila carte de vizita și un fond profesional doar al lor, care deschid larg multe uși spre viitoare perspective de cariera.”

Recunoașterea externa – nominalizarile în directoare, premiile obținute – o onoreaza, dar nu o liniștește în sensul confortului stagnant. „Cu fiecare evaluare de sfârșit de an, cu fiecare mandat încheiat cu succes, cu fiecare nominalizare într-unul dintre directoare, pe care am primit-o de-a lungul anilor, recunoașterea lor ma onoreaza și, în același timp, ma obliga pentru viitor. Nu iau nimic din aceste recunoașteri ca pe un dat, ci ca pe o promisiune facuta mie de a oferi și mai mult pe viitor.”

Andrada Rusan este, înainte de toate, dovada ca o cariera cu adevarat solida în avocatura se edifica pas cu pas, nu în salturi spectaculoase. Unsprezece ani în aceeași firma, o ascensiune liniara și consecventa, o echipa formata prin exemplul personal – toate acestea compun portretul unui avocat care a înțeles de timpuriu ca maratonul cere alta pregatire decât sprintul. Promovarea la rangul de *Counsel* nu este un punct de sosire, ci o etapa intermediara – una pentru care Andrada Rusan se pregatea, cu mult înainte ca ea sa devina oficiala. Iar etapa urmatoare, nevorbita încă în termeni expliciți, este deja, cu certitudine, în vizorul aceleiași minți scilpitoare și iscoditoare, care se pregatește întotdeauna pentru pasul urmator atunci când a obținut deja confirmarea victoriei de etapa.