

Lady Lawyers, ZRVP: „Încrederea acordată de coordonatori și șansa de a lucra în proiecte complexe, precum și munca și efortul depuse individual sunt esențiale în evoluția unui avocat”



ZAMFIRESCU RACOȚI VASILE & PARTNERS

Profesia de avocat necesită o pregătire continuă. În plus, presupune asumarea unor responsabilități majore. Performanța în această meserie merge mână în mână cu vocația. Doar cei care se implică total în ceea ce fac pot ajunge în linia întâi a avocaturii. Doamnele, care au ales această profesie, dovedesc în mod constant că au toate calitățile enunțate mai sus. Mai mult, prin performanțele realizate zi de zi arată că avocatura de business nu este un domeniu consacrat bărbaților. Zamfirescu Racoti Vasile & Partners (ZRVP) este una dintre firmele de avocatura de top în care activitatea doamnelor avocat este relevantă. Prin proiectele pe care le gestionează, ele s-au făcut remarcate dovedind faptul că, în avocatura, profesionalismul este cel care face diferența.

Alina Guler, Senior Associate în cadrul ZRVP, atrage atenția că profesia de avocat presupune, în general, asumarea unei vocații prin eforturi susținute încă de la debutul în cariera. „Evident, există cicluri de vârstă, și în cadrul firmei noastre, unde profesionalismul este apreciat nu numai din perspectiva performanței individuale ci și a capacității de a se integra în mod eficient într-un proiect comun. În devenirea unui avocat măsura performanței este o reflectare directă a rezultatelor obținute. Profesia de avocat implică perfecționarea permanentă, individuală în primul rând, cu sprijinul unor mentori, în ipoteza fericită. Profesia de avocat se deprinde prin munca asiduă individuală și prin studiu continuu. Linia întâi este o exprimare echivocă, trebuie să ne întrebăm ce trebuie să facă în general un profesionist în orice domeniu ar activa. Nu trebuie să își propună o competiție cu ceilalți confrăți, trebuie să își propună să fie sincer cu el însuși și să trateze cu seriozitate orice proiect, indiferent de gradul de complexitate. Toți clienții sunt la fel de importanți pentru un profesionist, iar avocatura nu este supusă unui orar”, punctează avocatul.

În avocatura de business, la fel ca în majoritatea domeniilor, există cicluri de vârstă corespunzătoare etapelor în cariera. La toate acestea se adaugă însă și modul individual de evoluție în profesie, fiecare persoană având ritmul ei de dezvoltare.

Alina Cristea, Associate ZRVP, consideră că atingerea unui nivel superior ar trebui să se realizeze mai degrabă prin dovedirea unui interes serios față de domeniul avocaturii și prin perseverența, decât prin trecerea anilor. „Că atare, depinde și de fiecare avocat în parte cât de mult dorește să-și depășească nivelul curent, pentru a stabili cât de mult pot fi reduse sau „arse” astfel de cicluri. Desigur că, de la stadiul de avocat la început de drum și până la nivelul de profesionist desăvârșit în acest domeniu, există etape carora, în mod natural, le corespund anumite intervale de vârstă (mai curând, intervale de experiență). Aceste cicluri sunt necesare prin prisma cunoștințelor și deprinderilor care pot fi desăvârșite în timp”, nuanțează avocatul.

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

„Experiența practică, abilitatea avocatului de a gestiona proiecte și clienți și cunoștințele sale sunt cele care determina nivelul/etapa la care se afla în cariera, vârsta nefiind esențială. Desigur, fiecărei etape profesionale îi corespunde în mod firesc, un anumit „interval” de vârste, însă nu de o manieră prohibitivă. Vârsta la care un avocat atinge fiecare etapă în cariera scade cu cât vârsta la care își începe experiența practică este mai fragedă. Cu cât un avocat muncește mai mult, are disponibilitate și oportunități să fie implicat în proiecte complexe și variate, cu cât alocă mai multe weekend-uri și nopți dezvoltării sale profesionale și renunță la vacanțe, cu cât are capacitate mai mare de sinteză și adaptare, cu atât acumulează mai repede experiența necesară fiecărei etape din cariera. „Arderea” unor etape este urmărită de avocații care își doresc să ajungă rapid la beneficiile pe care le oferă profesia. Pentru a reprezenta un avantaj real, aceasta trebuie să presupună mai degrabă scurtarea perioadei de timp în care un avocat atinge un anumit nivel profesional, însă nu și eliminarea unor etape specifice profesiei. Arderea unor etape poate duce la o evoluție doar aparentă, cu lacune, care îl expun la riscul să dea greș când se așteaptă mai puțin”, explică, la rândul său, [Lidia Trandafir](#), *Associate ZRVP*.

Tinerii avocați își însușesc valorile firmei în care se formează

Avocații care abia pașesc în profesie își însușesc, în cele mai multe cazuri, valorile firmei în care se formează. Din acest motiv, este foarte important pentru un profesionist mediul în care își face debutul, valorile acestuia reprezentând temelia viitoarei cariere. „Încrederea acordată de coordonatori și șansa de a lucra în proiecte complexe, precum și munca și efortul depuse individual sunt esențiale în evoluția unui avocat. Oportunitatea de a lucra cu profesioniști valoroși care îți împărtășesc cunoștințele și experiențele lor practice, de a vedea cum abordează ei proiectele și cum își desfășoară efectiv activitatea asigură calea spre o evoluție rapidă”, precizează **Lidia Trandafir**.

„*Un vis nu devine realitate prin magie; este nevoie de sudoare, determinare și muncă grea.*” Cu toate acestea, factorul calitate nu ar trebui neglijat într-o societate în care business-ul clientului necesită răspunsuri corecte și într-un timp cât mai scurt. Cred cu tarie că, într-o proporție destul de mare, „meseria se fură”, iar aceasta se vede, în special, în cazurile practice pe care le întâmpini în proiectele de zi cu zi. Există multe situații în care proiectele au anumite particularități care nu permit încadrarea lor certă în prevederile unui anumit articol dintr-o anumită lege. Aici consider că intervine experiența colegilor de profesie, care de-a lungul carierei au întâlnit asemenea situații și te pot ajuta/inspira în găsirea unei soluții. Pentru un avocat debutant, atât firma cu care colaborează, cât și modalitatea de lucru a coordonatorilor, sunt de natură să își lase amprenta în felul în care avocatul respectiv își va exercita profesia în viitor. Fiind la nivelul la care acesta poate fi ușor “modelat”, valorile promovate în firma vor fi, în cele mai multe cazuri, valorile la care se va raporta în cariera și pe care, la rândul său, le va transmite altor colegi de profesie la început de drum”, completează **Alina Cristea**.

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

Pentru orice profesionist în avocatura faptul ca lucreaza în cadrul unei firme recunoscute pe piața este extrem de important. **Lidia Trandafir** subliniaza ca apartenența la ZRPV este un mare plus. Ea include în categoria principalelor avantaje brand-ul firmei care asigura recunoaștere, accesul la proiecte complexe și interesante, oportunitatea de a face parte dintr-o echipa de profesioniști alături de care evolueaza constant.

La rândul sau, **Alina Cristea** indica diversitatea ca fiind unul din principalele avantaje. „Colaborarea cu cei peste 60 de avocați ai firmei, specializați în arii de practica diferite și cu experiența diversa, faciliteaza accesarea unei clientele din aproape toate industriile. Pe cale de consecință, toate problemele juridice cu care se confrunta clienții își gasesc rezolvarea cu ajutorul echipelor multidisciplinare implicate în fiecare proiect. Nu în ultimul rând, o firma care poate susține nevoile clientului din perspectiva diversității ariilor de practica și a unei echipe numeroase și capabile, faciliteaza accesul la proiecte cu un nivel ridicat de complexitate și la colaborari cu companii de top”, detaliaza avocatul.

„Pentru un avocat debutant, **Zamfirescu Racoți Vasile & Partners** reprezinta un mediu ideal de formare, de debut în profesie. Pentru avocații seniori este un mediu în care pot performa cu încredere, sunt susținuți în stabilirea și atingerea obiectivelor profesionale proprii, în cadrul proiectului comun, pe care îl reprezinta firma de avocatura în ansamblu”, spune și **Alina Guler**.

Performanța în avocatura de business presupune multa munca

Un avocat aflat la început de drum trebuie sa acorde atenție majora îndeplinirii sarcinilor pe care le primește. Alina Guler amintește faptul ca întreaga contribuție a debutantului este esențiala în orice proiect, pentru ca formeaza baza analizei juridice. Avocatul debutant trebuie sa efectueze verificari ale legislației și ale practicii cu înțelegerea importanței acestor activități în cadrul proiectelor și sa studieze modul de lucru al firmei în care are șansa sa debuteze. Obiectivul unui debutant este de a fi implicat în proiecte, oricât de complicate.

„Consider ca un tânar avocat ar trebui sa își doreasca, dincolo de toate, sa se depășeasca pe sine cu fiecare proiect la care participa și sa-și doreasca sa fie mâine un avocat mai bun ca astazi. Pe masura ce crește în experiența, acesta ar trebui sa fie mai atent la detalii, sa evalueze o situație din cât mai multe perspective posibile, sa se implice în proiecte diverse/complexe, astfel încât sa ajunga sa aiba cunoștințe solide în cât mai multe arii de practica”, arata **Alina Cristea**.

Lidia Trandafir îi sfatuieste pe tinerii aflați la început de drum sa urmareasca implicarea în proiecte complexe și variate din care sa poata învața cât mai mult, mai repede. De asemenea, debutanții trebuie sa acumuleze experiența, sa identifice ariile de practica unde poate sa exceleze, sa își dezvolte aptitudinea de a se adapta rapid și de a înțelege cât mai bine aspectele de business ale fiecarui proiect și nevoile efective ale clienților. „Beneficiile precum venitul la un nivel peste medie, poziție, titlu etc. trebuie sa fie consecința fireasca a activității desfășurata cu profesionalism și trebuie vazute ca obiective subsecvente”, susține avocatul.

Un bun avocat de business trebuie sa fie inovativ, bine informat astfel încât sa poata anticipa tendințele în mediul de afaceri și sa fie mereu cu un pas înainte pentru a-l putea preveni pe client despre schimbarile care urmeaza sa-i afecteze afacerea. „De asemenea, este esențial ca avocatul sa fie atent la schimbarile care se produc în cerințele și așteptările clientului și sa se adapteze rapid, astfel încât sa vina în întâmpinarea acestuia. Un bun avocat trebuie sa fie membru de baza în echipa clientului sau, sa îi înțeleaga business-ul, sa îi aduca constant plus valoare și sa îl sprijine în identificarea celor mai bune soluții pentru afacere”, explica **Lidia Trandafir**.

Alina Cristea atrage atenția ca, „într-un mediu concurențial, aplicabil avocaturii și nu numai, progresul este posibil doar pentru profesioniștii care știu să se adapteze la cerințele pieței și sunt în pas cu schimbările societății. Avocatura de business este într-un proces de dezvoltare continuă și, ca atare, avocatul de business trebuie să aibă o atitudine deschisă vis-a-vis de această dezvoltare și să fie dispus să se informeze și să învețe constant”.

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