

Despre tinerii avocați care au intrat în rândul partenerilor din firmele mari | Azi, Monica Stănescu (Filip & Company): Abilitățile de leadership se dezvoltă în timp, dar cred că trebuie să existe și un fond personal fertil pentru a ajunge un leader de succes. Promovările, satisfacțiile financiare, clienții importanți vin ca urmare a eforturilor și pasiunii pentru profesie



Monica Stănescu a început o nouă etapă în cariera sa, promovarea sa în funcția de partener al Filip & Company, la începutul acestui an, venind „la pachet” cu o serie de responsabilități suplimentare. Prin acțiunile sale, avocatul trebuie să aibă în vedere generarea de noi oportunități de business, întărirea notorietății brand-ului firmei în ariile de practică în care își desfășoară activitatea, coordonarea proiectelor și a echipelor de specialiști care lucrează în cadrul lor. „Este o poziție care impune un grad înalt de independență și auto-gestionare, dar și abilități deosebite de leadership”, punctează *Partenerul Filip & Company*.

Tânara a pașit pe noul drum cu ambiții mari, dorindu-și ca din această poziție pe care o ocupă acum să poată ajuta mai mult la eficientizarea muncii echipei și la o mai bună gestionare a gradului de încărcare a fiecărui membru al departamentului său. „De asemenea, îmi propun să facilitez fluxul de informații în cadrul departamentului, astfel încât fiecare dintre colegi să fie informat de proiectele în care sunt implicați ceilalți colegi și să existe un schimb eficient de cunoștințe și experiență în cadrul echipei”, subliniază [Monica Stănescu](#).

Analizându-și parcursul profesional, avocatul este de părere că promovarea de care se bucură s-a bazat mult pe faptul că, de-a lungul timpului, a reușit să câștige încrederea clienților, încredere manifestată inclusiv prin încredințarea de mandate recurente și prin lansarea de recomandări. La aceasta avansare au contribuit și abilitățile de a crea coeziune și armonie în echipă, de a seta un exemplu pentru colegi și de a-i inspira spre a se autodepăși și a-și atinge obiectivele. „Abilitățile de leadership se dezvoltă în timp, dar cred că trebuie să existe și un fond personal fertil pentru a ajunge un leader de succes. Eu încerc să motivez și să inspir mai ales prin exemplul personal căci sunt adeptă principiului că nu ai voie să îi ceri nimănui să facă ceea ce tu însuși/însași nu ești dispus să faci”, susține *Partenerul Filip & Company*.

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

Talentul și munca merg mână în mână în acesta profesie

Avocatura este o profesie complexa, iar specialiștii care activeaza în zona de business au nevoie de cunoștințe vaste pentru a se putea implica în proiectele care le sunt încredințate.

Monica Statescu crede ca talentul în aceasta profesie consta în capacitatea de a-ți pune în practica cunoștințele tehnice astfel încât sa găsești o soluție inovativa într-o problema juridica dificila, sa fi poți explica clientului o problema de drept și consecințele ei în termeni familiari lui și sa îți adaptezi discursul în funcție de audiența, sa fii capabil sa inspire încredere, sa știi sa o confirmi și sa o pastrezi, sa știi sa îi atragi și sa fii un leader pentru avocații mai tineri.

„Munca este absolut necesara și inevitabila pentru a excela în aceasta profesie și, până la un punct în cariera, poate fi suficienta, dar dincolo de acel punct, pentru a evolua, nu e suficient sa fii un avocat tehnic bun, trebuie sa fii un manager bun, un om de vânzari bun, un mentor bun. E greu de stabilit un raport procentual între aptitudini și munca și datorita faptului ca, de multe ori talentul în aceasta profesie se cladește și prin munca. Experiența în sine și efortul depus îți poate dezvolta aptitudinile de care vorbeam mai sus, chiar daca nu te bucuri de ele în mod nativ. Anii de munca îți pot da încrederea de a vorbi convingator unui client sau judecator, precum și capacitatea de a oferi sfaturi și îndrumare colegilor mai tineri”, arata avocatul.

În orice cariera conteaza atât cum lucrezi și cât și cu cine. „Modul în care abordezi profesia este ceea ce te definește ca profesionist, iar cu cât lucrezi pe mai multe dosare, cu atât capeți mai multa experiența și cunoști mai mulți oameni, unii dintre ei potențiali noi clienți. În același timp este extrem de importanta echipa cu care lucrezi, caci cei din echipa realizeaza munca de cercetare care sta la baza concluziilor care sunt prezentate în final clientului și este important sa te poți baza pe rezultatul muncii lor. Dupa cum conteaza și mentorii, avocații cu experiența de la care înveți și care reprezinta modelul profesional pe care alegi sa îl adopți”, nuanțeaza **Monica Statescu**.

Partenerul **Filip & Company** atrage atenția ca avocații cu experiența nu au întotdeauna timp sa dea explicații exprese celor mai tineri, dar este suficient sa se lase observați. De aceea, cel mai bine se învața urmarind un avocat cu experiența și încercând sa înțelegi de ce adopta o anumita abordare sau interpretare juridica și de ce face lucrurile într-un anumit fel.

„Pentru un tânar avocat cel mai important este sa învețe cât mai multe și sa aibe experiențe profesionale cât mai variate. Daca ai ca obiectiv obținerea unei titulaturi anume sau a unui venit anume, cel mai probabil nu desfașori aceasta profesie din vocație și pasiune și este posibil sa acumulezi frustrari în timp. Este important ca, la inceputul carierei, sa fii preocupat sa devii un avocat foarte bun, sa dobândești cât mai multe cunoștințe, sa dobândești simț practic și comercial și aptitudini foarte bune de comunicare cu colegii și clienții. Promovarile, satisfacțiile financiare, clienții importanți vin ca urmare a eforturilor și pasiunii pentru profesie. Din punctul meu de vedere ele reprezinta o forma de recunoaștere a unor calități și a performanței, dar nu ar trebui sa fie obiective în sine. În aceasta profesie exista avocați excepționali care, din diverse motive, nu ajung niciodata parteneri, dar asta nu îi face mai puțin excepționali. Daca practici aceasta profesie pentru a bifa niște casuțe, nu vei obține niciodata adevarata satisfacție pe care o poate oferi”, menționeaza avocatul.

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

De asemenea, într-o cariera în avocatura, valorile firmei sunt extrem de importante pentru ca ele conectează echipa, dându-le membrilor siguranța ca toți rezonază și au aceeași viziune asupra profesiei. În același timp, aceste valori îi calauzesc pe cei din echipa atunci când sunt în dubiu privind o abordare, când nu știu care este drumul corect.

„Orice avocat trebuie să parcurgă anumite etape de evoluție profesională care nu sunt foarte diferite de cele aferente altor profesii. Evident, unii le parcurg mai repede iar alții mai încet, în funcție de aptitudini, de context și de șansa. Nu cred că există bariere de vârstă în această profesie după cum nu cred că „arderea” artificială a etapelor este benefică nici avocatului în cauză, nici firmei în care lucrează. Este posibil ca un avocat să ajungă într-o poziție de management mai repede decât un altul, dar este foarte important ca acest lucru să nu se întâmple prin sarirea vreunei trepte de învățare sau de maturizare profesională. În **Filip & Company** vârsta chiar este doar un număr. Cu toții ne simțim tineri pentru că avem entuziasmul, energia și buna dispoziție caracteristice tinereții și cred că așa ne vom păstra și când vom ajunge la obiectivul nostru de 100 de ani”, explică **Monica Stănescu**.

Avocatul amintește faptul că **Filip & Company** este o adevărată familie și cei din echipă sunt uniți de însușirea și practicarea aceluiași valori. „Nu știu dacă acest sentiment de apartenență și căldura există în vreo altă casă de avocatură sau, îndrăznesc să spun, chiar în alta companie din orice industrie. Mulți dintre noi lucrăm împreună de mulți ani dar chiar și fața de colegii mai noi s-a creat un sentiment profund de camaraderie, încredere și prietenie. În plus, echipa noastră include profesioniști de excepție, știu că mă pot baza pe sfaturile lor și știu că îi pot recomanda cu încredere clienților. Este extrem de importantă siguranța pe care ți-o conferă convingerea că întreaga echipă profesionează la cel mai înalt standard profesional”, mai spune partenerul firmei de avocați.

„Nu sunt adeptă stabilirii unor obiective metrice. Îmi doresc să învăț cât mai multe lucruri noi, să am cât mai multe experiențe profesionale și de viață, să devin un avocat mai bun și un om mai bun. Din experiența mea, dacă ești preocupat în mod continuu de a face lucrurile mai bine, rezultatele și recompensele vor apărea.”

Monica Stănescu, Partener Filip & Company

Proiecte, clienți, momente fericite

În ultimul timp, **Monica Stănescu** a asistat în numeroase proiecte de fuziuni și achiziții, printre cele mai complexe fiind proiectele cu componenta principală de proprietate intelectuală și tehnologia informației. De asemenea, a asistat Ministerul de Finanțe în multiple emisiuni de obligațiuni pe bursa de la Luxemburg în cadrul *Programului Medium Term Notes*.

„Nivelul implicării mele depinde de complexitatea proiectului. În cazul proiectelor de anvergură sau de o complexitate juridică ridicată asigur coordonarea echipei, structurarea tranzacției și viziunea de ansamblu asupra proiectului dar mă implic și în aspectele de detaliu, revizuiesc toate documentele pregătite de avocații din echipă și particip la toate teleconferințele și întâlnirile pe proiect”, detaliază avocatul.

Expertul menționează faptul că a asistat clienți cu profile foarte diferite, de la antreprenori români aflați în faza de start-up sau cu business-uri mature și bine stabilite de ani de zile, până la fonduri de investiții și alți investitori

profesionali, multinaționale și autorități publice.

„Cele mai fericite momente sunt cele în primesc mulțumiri și aprecieri de la clienți pentru munca depusă, respectiv, de la colegii pentru activitatea de mentorat pe care o desfășor în beneficiul lor. Nu există nicio altă recompensă sau recunoaștere care să mă bucure mai mult decât convingerea că am adus plus-valoare clienților și colegilor mei, că și-au atins obiectivele și cu ajutorul meu și că am clădit cu ei relații solide, bazate pe încredere, empatie și multă căldură”, punctează **Monica Stănescu**.

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