

Lady Lawyer - Ioana Gelepu (Partener, Țuca Zbârcea & Asociații): Ca avocat, vezi în jur oameni pentru care trecutul este doar o ocazie de a gândi viitorul. Ei continua sa cladeasca cu încapațanare, spunându-și ca scena cea mai frumoasa a vieții va urma. Asta mi se pare o viziune de succes



În avocatura de business, relevant este profesionalismul. Femei sau bărbați, experții din acest domeniu atât de complex se pot impune doar printr-o munca susținută transformată în rezultate notabile. Ioana Gelepu, Partener al Țuca Zbârcea & Asociații, apreciază la femei răbdarea de a trata o speță dificilă ca pe un „bolnav arțagos”. “Bărbații sunt un pic mai grabiți. Însă de efect mi se pare nu răbdarea femeilor și nici modul vijelios în care iau decizii bărbații, ci felul în care diferențele dintre noi potențiază roadele muncii în echipă”, punctează avocatul.

O echipă de avocatura de talia Țuca Zbârcea & Asociații funcționează asemeni unui organism viu, iar fiecare membru al echipei are un rol foarte bine definit în această construcție complexă. ”În firme precum a noastră lucrurile se fac (și desfac) împreună, adică într-o echipă. Tipologiile sunt cât se poate de diferite. Fiecare aduce zestrea sa: unul este chirurgul dureros de lucid, care știe exact cât să taie, altul bijutierul migalos, altul alergătorul de duranță etc. Iar din acest amestec de talente se poate naște un leac pentru cazuri grave”, este de părere **Ioana Gelepu**.

Munca într-o casă de avocatura se derulează într-un ritm alert, iar o zi la birou nu trebuie înțeleasă ca un desfășurator al încântării.

Partenerul Țuca Zbârcea & Asociații amintește că în această activitate sunt multe momente apăsătoare: clienți care se confruntă cu situații extreme de neplăcute, soluții nefericite în dosare și altele. ”Însă modul sanatos în care poate reacționa o echipă bine încheșată în astfel de momente face ca lucrurile să ia, în final, într-un fel sau altul, turnura dorită. În plus, a fi alături de ceilalți este, în cazul litiganților, o frumoasă ocazie de a împărtăși rezultatul pozitiv al unui dosar dificil și problematic. Acum câteva zile eram cu o colegă în birou și ne-am uitat împreună pe portal pentru a verifica soluția într-un dosar cu miza. Știam că practica majoritară ne este împotriva și fusesem tot timpul extrem de rezervate în privința rezultatului. Însă soluția, corectă de altfel, era una curajoasă, dată în sensul opus curentului de practică. Am sărit (la propriu) amândouă de bucurie de pe scaune și ne-am îmbrățișat. Există un tip de emoție adâncă în astfel de momente, pe care numai cei care fac litigii o trăiesc și o înțeleg. Am văzut avocați bătrâni, care luaseră probabil sute de soluții bune și rele, dar încă zâmbeau ca niște copii când auzeau că au câștigat un dosar. Bucuria împărtășită cu cei alături de care ai trudit pentru acel rezultat, ca și necazul pierderii unui dosar care te macină, disipat în final tot lângă ceilalți, sunt momente care fac ca viața organismului în care se transformă o echipă să fie una completă și plină de tâlc”, explică avocatul.

Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

În dosare complexe, așa cum sunt cele pe care le au de soluționat jucatorii din prima liga a avocaturii de business, echipa de profesioniști este cea care face diferența. Iar **Țuca Zbârcea & Asociații** se detașează din pluton datorita capacității sale de a forma echipe durabile, capabile, prin modul în care se îmbina variatele talente, sa avanseze rapid soluții de avarie și sa schimbe radical traseul unor spețe sensibile.

Aceasta calitate speciala nu ține de genul celor care fac parte din echipa, ci de abilitățile lor profesionale și de talentul de a aduce sub aceeași umbrela specialiști care se pot completa unul pe altul și pot derula împreuna proiecte de succes.

Din punct de vedere statistic, la nivelul întregii firme, procentul tuturor angajatelor și avocatoarelor **Țuca Zbârcea & Asociații** este de 61,90%. Procentul strict al avocatoarelor este 57,14% în timp ce procentul avocatoarelor – partener este de 39,28%.

Deciziile care au definit parcursul profesional avut de Ioana Gelepu

Ioana Gelepu are o viziune aparte legata de succes, având întiparita în minte credința ca “scena cea mai frumoasa a vieții va urma”.

Cu gândul mereu spre viitor, avocatul subliniaza faptul ca masurarea succesului în avocatura depinde din ce unchi se face. “Pentru clienți, succesul înseamna de cele mai multe ori un trecut glorios: proiecte de rezonanța sau litigii de anvergura, cu final fericit. Pentru avocați, este puțin diferit. Sigur ca trecutul te reprezinta. Însa vezi în jur oameni pentru care trecutul este doar o ocazie de a gândi viitorul. Ei continua sa cladeasca cu încapațanare, spunându-și ca scena cea mai frumoasa a vieții va urma. Asta mi se pare o viziune de succes”, arata profesionistul.

Parcursul profesional pe care **Ioana Gelepu** l-a avut pâna acum a fost influențat în mod decisiv de doua hotărâri importante pe care le-a luat.

A terminat facultatea într-o perioada dificila, în care oportunitățile de pe piața avocaturii nu erau la fel de multe ca în prezent. O firma de renume avea, ca regula, cam 12-20 de avocați, iar tinerii absolvenți duceau adevarate “razboaie” pentru a patrunde într-un astfel de mediu, în care existau puține case de avocatura de renume.

”Daca nu erai norocos sa fii selectat de acestea, mergeai pe caile batute de atâtea generații post-revoluționare: printr-o cunoștința se gasea un avocat care sa îți fie maestru, iar apoi, dupa o vreme, îți faceai cabinetul tau. Pe mine ma încânta viața profesionala a celor pe cont propriu. Independența lor și ideea de factotum îmi pareau mult mai ademenitoare decât o firma mare. Așa ca, la finalul facultății, nu am trimis CV-ul la niciuna dintre acele Eldorado ale anilor 2000. Am gasit cu dificultate, printr-un prieten de familie, un avocat dispus sa-mi fie maestru. Iar apoi am luat-o pe aceasta cale, deși atâtea colegi faceau mari eforturi sa o evite. În doar câteva zile, am realizat ca punțile de comunicare cu maestrul erau destul de sarace. Într-un impuls așa cum ai la 20 de ani, m-am decis sa îmi reconfigurez traseul. Nu știam cum, însa eram decisa sa plec de acolo. În anul acela, examenul de admitere în profesie a fost unul extrem de dificil. Ca rezultat, un numar infim de candidați au fost declarați admiși la nivel național (sub 1%). Eu fusesem norocoasa. Momentul acesta schimba complet raporturile cerere-oferta pe piața avocaturii în condițiile în care doar 22 de avocați debutau anul acela în profesie. Iar în timp ce ma întorceam acasa necajita ca mi s-a naruit visul de a avea un cabinet individual peste câțiva ani mi-am spus ca poate nu ar fi rau sa profit de ușile pe care le deschidea rezultatul acelu examen. Așa am ajuns sa trimit un CV, încropit la repezeala, la

firma *Calin Andrei Zamfirescu și Asociații*”, povestește avocatul.

Intra pe www.in-houselegal.ro pentru a vedea opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în companii importante, urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității in-house și propune subiecte. Suntem alături de tine!

A avut marea oportunitate de a trece selecția și de a intra în firma pentru care a aplicat. Și astfel i-a fost deschisă calea către școala de avocatură perfectă, pe care nu o putea avea niciunde în alta parte.

O alta decizie care i-a marcat traiectoria profesională a intervenit câțiva ani mai târziu. ”Am simțit cum batea un vânt de schimbare în viața mea. Cum simt câteodată cei foarte tineri, ca mod de a-și reîncerca și reînnoi forțele. În acea perioadă, o echipă de la **Mușat și Asociații** pleca, fondând firma **Țuca și Asociații**. La câteva zile după nașterea care stârnise atâtea comentarii, cineva mi-a spus că firma proaspăt creată caută avocați de litigii și m-a întrebat dacă aș fi interesată. Am spus „da” fără să stau prea mult pe gânduri, deși pare un gest ușor haiducesc dat fiind că rupțura lor abia se produsese, iar pronosticurile privind destinul firmei erau extrem de variate (unii proceau dezastrul, alții succesul în toate și în tot). Nu aveam un CV pregătit (de când începusem colaborarea precedentă nu îmi pusesem vreodată problema să o iau pe alt drum), așa că am propus să amânăm întâlnirea. Mi s-a spus că ei se grăbeau. Așa am ajuns a doua zi, fără CV, la interviu, pe culoarele Sofitel, hotel unde o sală de protocol le servea pe post de sediu provizoriu. De atunci au trecut 14 ani”, povestește avocatul.

Astăzi, **Ioana Gelepu** are o carte de vizită impresionată, care include foarte multe proiecte de succes. În ultimul an, de exemplu, a fost implicată în multe mandate cu impact în zona litigiilor. Avocatul a oferit asistență și reprezentare într-un litigiu având ca obiect plata de despăgubiri în valoare de aproximativ 7,5 milioane de euro și rezilierea contractului de delegare a gestiunii prin concesiunea serviciilor publice de salubritate. De asemenea, a oferit asistență și reprezentare într-un litigiu împotriva Curții de Conturi, privind prejudicii de aproximativ 45 milioane de euro; asistență și reprezentare într-o dispută privind transferul dreptului de proprietate asupra fostului sediu al Primăriei Municipiului București, clădire evaluată la aproximativ 26 milioane de euro; asistență și reprezentare într-o dispută fiscală cu casele de asigurări, vizând un debit de aproximativ 3 milioane de euro; asistență și reprezentare într-un litigiu privind pretenții izvorâte dintr-o clauză de neconcurență, în cuantum de aproximativ 3,2 milioane de euro.