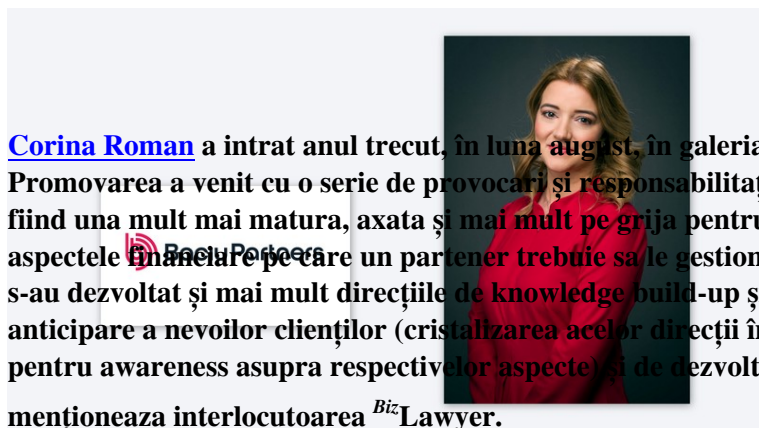


BizLawyer îi prezintă pe avocații care au devenit parteneri în ultimele runde de promovări | Corina Roman, avocat format în câteva firme mari, spune că a regăsit „cu drag”, la BACIU PARTNERS, aceeași preocupare pentru knowledge și dedicare față de mandatele primite de la clienți. „Nu am crezut niciodată că voi lucra într-un proiect cu sateliți, dar iată că aici am avut această ocazie. Și mi-a plăcut enorm, pentru că m-a scos din zona de confort. Acum, datorită acelei experiențe, știm mai multe și putem explora și acest tip de proiecte la nivel de echipă”



Corina Roman a intrat anul trecut, în luna august, în galeria partenerilor firmei BACIU PARTNERS. Promovarea a venit cu o serie de provocări și responsabilități noi, după acest pas perspectiva avocatului fiind una mult mai matură, axată și mai mult pe grija pentru cei din jur și viitorul comun. „În afara de aspectele financiare, pentru care un partener trebuie să le gestioneze într-un mod optim pentru firmă, cred că s-au dezvoltat și mai mult direcțiile de knowledge build-up și knowledge-sharing (la nivel de echipă), de anticipare a nevoilor clienților (cristalizarea acelor direcții în care firma trebuie să meargă către clienți pentru awareness asupra respectivelor aspecte) și de dezvoltare de noi oportunități de business”, menționează interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

În ultima perioadă, responsabilitățile **Corinei Roman** s-au extins mai mult pe partea de strategie comercială și de management al membrilor echipei. „E o latură pe care mă bucur să am ocazia să o aprofundez și care sunt convinsă că mă va împlini profesional și uman”, punctează avocatul.

S-a format în mari case de avocatură din România

Corina Roman și-a început traseul în lumea juridică în una dintre cele mai mari și reputeate firme de pe piața locală de avocatură de business, *Popovici Nițu Stoica & Asociații*. Avocatul a petrecut aici destul de mulți ani, perioada în care a beneficiat de o formare profesională extraordinară. „Le sunt recunoscătoare pentru disciplina și grija pentru excelență, pe care mi le-au imprimat, dar și pentru încrederea pe care mi-au arătat-o din prima zi. Ulterior, am avut ocazia de a-mi continua dezvoltarea în cadrul *NNDKP*, unde am adăugat noi competențe profesionale, lucrând pe proiecte foarte complexe, pentru clienți companii multinaționale lider în sectoarele lor de activitate și alături de profesioniști de excepție”, detaliază interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

A urmat experiența *KPMG Legal*, pe parcursul căreia a apreciat în mod deosebit mixul de clienți, precum și faptul că a putut interacționa și colabora excelent cu mai multe tipuri de consultanți – inclusiv consultanți fiscali, experți contabili, cu privire la o paletă vastă de subiecte profesionale. „A fost în mod categoric/clar o perioadă de maturizare profesională, într-un ritm alert”, subliniază avocatul.

Din momentul în care a intrat în echipa BACIU PARTNERS, **Corina Roman** a regăsit „cu drag” aceeași preocupare pentru knowledge și dedicare față de mandatele primite de la clienți, atuurile cu care își dorește să continue drumul profesional asumat. „În plus față de toate acestea, mă bucur să vad o grija reală și permanentă pentru echipă”, nuanțează *Partenerul BACIU PARTNERS*.

Spune ca a fost norocoasa deoarece i s-a oferit șansa de a avea constant alături oameni de valoare, care sa o inspire, de la care sa învațe. „Nu pot sa indic o singura persoana, fiindca am preluat bits and pieces de la foarte mulți lideri. Și când spun lideri, nu ma refer doar la avocații cu care am lucrat, ci îi includ și pe experții din alte industrii sau pe clienții cu care am avut onoarea și placerea sa interacționez”, precizeaza **Corina Roman**.

A visat din copilărie sa-și dezvolte o cariera în domeniul juridic și a reușit sa-și îndeplinească visul acesta după ce a acumulat experiența practică în mediul de business. „Și cred ca asta m-a ajutat foarte mult sa ajung profesionistul de azi. Am știut mereu ca vreau sa ajung sa profesez în avocatura de business de elita, pentru ca structural sunt construita pe ideea de a gasi soluții fezabile, realiste și de a ajuta. În acest domeniu am gasit un dinamism aparte, precum și posibilitatea de a îmi folosi abilitățile pentru a face bine clienților, de a asigura suportul necesar pentru ca planurile lor sa se realizeze, din perspectiva juridică”, marturisește interlocutoarea ^{Biz} **Lawyer**.

Citește și

[→ BizLawyer îi prezintă pe avocații care au devenit parteneri în ultimele runde de promovări | De vorba cu Andrei Cosma \(BACIU PARTNERS\), revenit în avocatura locală după ce a activat ca general counsel pentru o firmă de tehnologie din Malta: "Cred ca succesul în avocatura apare atunci când un avocat înțelege cu adevărat distincția - și îmbinarea - dintre profesia de avocat și avocatura ca business. Ambele concepte au o importanță de sine statatoare și trebuie creată o simbioză pentru a tinde spre succes"](#)

Talentul în avocatura e un cumul de dedicare, pasiune și curiozitate

Cele care îi ofera cele mai multe provocări profesionale sunt proiectele de M&A, pentru ca de cele mai multe ori în astfel de mandate avocații sunt expuși la industrii diferite, uneori sectoare de nișă, la oameni și planuri dintre cele mai variate și adesea cu interese diametral opuse. „Dar avocatura de business ma atrage pentru ca te incita sa gândești în note și unghiuri diferite. Nu am crezut niciodata ca voi lucra într-un proiect cu sateliți, dar iata ca am avut aceasta ocazie la BACIU PARTNERS. Și mi-a placut enorm pentru ca m-a scos din zona mea de confort și acum, datorita acelei experiențe, știm mai multe și putem explora și acest tip de proiecte la nivel de echipa. Avocatura de business e o oportunitate extraordinară sa te autodepășești, daca știi sa privești totul cu curiozitate și cu sentimentul ca ai o noua ocazie sa faci bine”, apreciaza avocatul.

Talentul în avocatura, așa cum îl percepe **Corina Roman**, este un cumul de dedicare, pasiune și curiozitate. „Tind sa cred ca are foarte puțin legatura cu o abilitate înnascuta, fiind mai degraba rezultatul unei șlefuiiri constante a competențelor și a unei dedicari avocaturii. Pe de alta parte, inovația în avocatura presupune ca avocatul sa aiba deja un knowledge excelent, dar și o capacitate de a anticipa trenduri (ceea ce este un lucru dificil) și de a privi mandatele încredințate de clienți din multiple perspective, pentru a putea identifica soluții creative și în același timp ancorate în realitate. În M&A, inovația este un aspect esențial deoarece nu poți rămâne în aceleași șabloane, ele nemaiputând aduce aceeași valoare îndata ce devin cunoscute. Trebuie sa dai dovada de o flexibilitate a raționamentului, de o constanta grija pentru perfecționare, toate dublate de o dorința de a gasi soluții, nu doar de a vedea riscuri. Cred ca în evoluția fiecarui avocat de valoare conteaza efortul depus pentru a fi mai bun și a face mai bine pentru client și pentru comunitatea din care face parte, în ansamblu. Dar efortul trebuie dublat de o inteligența pe care sunt sigura ca o avem cu toții, trebuie doar sa apelam la ea și sa o canalizăm spre ceea ce e util pentru noi și clienți.”, argumenteaza *Partenerul BACIU PARTNERS*.

În formarea unui profesionist al Dreptului conteaza foarte mult și cum și cât, și cu cine lucreaza. „Pentru mine sigur sunt toate importante. Deși *work - life balance* ramâne un deziderat înca, cred ca e important sa găsești timpul necesar sa te deconectezi. Deconectarea îți permite sa te reconectezi și sa vezi lucrurile și din alte perspective, poate da naștere unor idei și oportunități noi. Modul în care lucrezi e esențial, pentru ca, pe de-o parte, se imprimă asupra relației cu clienții și a calității pe care o asiguri, dar și asupra echipei și reputației firmei. Sa nu uitam ca o reputație se cladește în ani și se poate distruge în câteva secunde. În ceea ce privește importanța celor cu care lucrezi, pentru mine acești oameni sunt esențiali. Și aici ma gândesc la toți cei cu care lucrez: de la cei la început de drum, la profesioniștii de o valoare incontestabilă. Este extrem de important sa pot avea încredere în ei, atât din perspectiva competențelor pe care le au, dar și din perspectiva corectitudinii morale de care trebuie sa dea dovada”, susține interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

În opinia sa, meseria se învață. În formarea fiecărui profesionist din domeniul juric este foarte important sa fie expus la cât mai multe tipuri de proiecte, la cât mai multe industrii și cât mai multe tipuri de oameni (fie ei clienți, fie consultanți). **Corina Roman** considera ca nu exista experiențe inutile. „Toate - bune sau rele - contribuie la formarea unui sistem de referință și ne ajuta sa ne calibrăm reacțiile profesionale și personale de-a lungul vieții. Este foarte importanta relația cu superiorii, deoarece ea poate încetini sau accelera dezvoltarea unei persoane. De aceea, cred ca e esențială menținerea unei relații deschise, directe și constructive. Aceste trei elemente vor asigura încrederea, fara de care nu poate exista nicio relație pe termen lung. Bineînțeles, relațiile dintre colegi trebuie sa fie aliniate cu valorile firmei. Daca apar discrepante, atunci apare o ruptura de coeziune la nivel de echipa, care va duce la dificultăți în comunicare, fluctuații de resurse umane mai mari și o lipsa de coerență pe mandatele clienților”, completeaza avocatul.

Citește și

→ [Lady Lawyer | De vorba cu Ana-Maria Baci, Managing Partner, BACIU PARTNERS: ”Experiența mea a aratat de cele mai multe ori ca diferențele nu exista între femei și bărbați, cât între oameni mai dispuși, și respectiv mai puțin dispuși, sa accepte, sa înțeleaga și sa îmbrățișeze schimbarea, de orice fel ar fi aceasta”](#)

Privește mandatele care pe seturi de puzzle individuale pe care trebuie sa le soluționeze

În activitatea sa de zi cu zi, **Corina Roman** este implicata în toate proiectele de commercial, corporate și M&A, dar lucreaza și alături de colegii din practicile de consumer, gambling, IP și litigii pe proiecte integrate. „Mereu susțin ca am norocul sa lucrez alături de profesioniști pe proiecte care ne asigura o viața profesionala multifacțata, cu clienți extraordinari care au idei out-of-the-box și extrem de provocatoare profesional. Astfel, am placerea sa coordonez fie anumite părți sau întregul proiect, dar munca mea nu e și ma organizez în așa fel încât sa nu ajunga niciodata de tipul helicopter view. Întotdeauna am considerat ca legatura cu tot ceea ce înseamna DREPT trebuie menținuta. De aceea, implicarea mea vine inclusiv pe fondul juridic al aspectelor în lucru, fie prin indicarea de noi direcții de analiza/strategie, fie prin calibrarea sau testarea liniilor de argumentare / direcțiilor deja identificate de colegi. De cele mai multe ori, un proiect nu are o singura modalitate de implementare sau o unica soluție. De aceea, privesc mereu mandatele primite ca seturi de puzzle individuale, la care ma uit cu o mare curiozitate și abia aștept sa le structurez în cea mai buna forma cu putință”, detaliaza *Partenerul BACIU PARTNERS*.

Atunci când vine vorba despre alegerea oamenilor din echipa de Corporate & M&A, interlocutoarea

BizLawyer ține cont de trei aspecte foarte importante pentru ea: raționamentul juridic, dedicarea și curiozitatea. „Restul se cladește sau se consolidează. Cu toții devenim mai buni în funcție de proiectele și oamenii la care suntem expuși de-a lungul carierei. Important e ca baza să fie una solidă. Din păcate, întâlnim tot mai rar oameni care să vină cu toate aceste trei atuuri, dar ne bucurăm de fiecare dată când îi găsim și încercăm să le oferim un mediu care să sprijine dezvoltarea lor profesională și personală”, adaugă avocatul.

Facând referire la cele mai importante mandate coordonate în ultima perioadă, **Corina Roman** nominalizează o tranzacție prin care una dintre cele mai ambițioase firme de IT de pe piața a atras un nou investitor, planul de investiții urmând a se derula în următorii doi ani, în diverse forme și etape, dar și câteva settlements deosebit de sensibile, pe care BACIU PARTNERS a reușit să le încheie extrajudiciar, dar care aveau un potențial litigios considerabil.

„Pentru mine, fiecare client și fiecare proiect este important. Asta și datorită faptului că fiecare speță sau plan de afaceri este diferit/a și implică alte provocări. Totuși, printre proiectele de mari dimensiuni care îmi vin imediat în minte se numără asistența acordată unuia dintre cei mai importanți producători din industria de automobile din lume cu privire la aspectele juridice ce țin de campaniile publicitare desfășurate în România, asistarea unuia dintre giganții din industria farmă în respectarea unor angajamente față de Comisia Europeană, asistarea mai multor companii din industria IT în diverse proiecte de tip brownfield și greenfield, asistarea unor mari retaileri și lanțuri de restaurante în legătură cu aspecte de conformitate și aliniere la noile modificări legislative survenite pe piața din România”, nuanțează avocatul.

Interlocutoarea **BizLawyer** se declară norocoasă că face parte din echipa BACIU PARTNERS, apartenența la aceasta firmă aducându-i o serie de avantaje.

Cel mai important dintre ele constă în faptul că este înconjurată de profesioniști preocupați de menținerea unui standard înalt de calitate, care pun accentul pe valoarea adusă clienților și proiectelor acestora. De asemenea, un mare avantaj care îi ajută foarte mult pe cei din echipă este acela că în cadrul firmei este sprijinită dezvoltarea avocaților, atât prin proiectele la care sunt expuși, cât și prin evenimente și traininguri la care au acces.

Corina Roman nu se teme de concurența dură existentă pe piața avocaturii. „Cred că dacă există pasiune pentru ceea ce faci, o actualizare și o dezvoltare permanentă a knowledge-ului și o echipă construită pe excelență și încredere, linia întâi ar trebui să fie asigurată”, transmite *Partenerul BACIU PARTNERS*.