

Meet the Professionals | „Profesia de avocat se și învață, dar se și fura. Am crescut profesional tocmai pentru ca oamenii din jurul meu împartășesc know-how și oportunități, îți dau context și te lasa sa încerci.” Din vorba în vorba cu Camelia Ianțuc, recent promovata Counsel la Filip & Company, despre stabilitate, încredere și experiențele care au modelat un parcurs profesional solid



Promovata de curând în poziția de **Counsel** în practica de *Banking & Financial Services* a Filip & Company, Camelia Ianțuc privește acest pas ca pe confirmarea firească a unui parcurs construit cu răbdare și consecvență, alături de aceeași echipă. Într-un interviu acordat publicației noastre, în care vorbește despre etapele carierei, despre noul rol, despre cultura firmei și despre lecțiile transmise generației următoare de avocați, ea conturează imaginea unui profesionist pentru care încrederea, expunerea timpurie la mandate complexe și munca susținută valorează mai mult decât orice recunoaștere formală. Parcursul său vorbește, deopotrivă, despre o decizie de cariera asumată într-un moment de maturitate profesională și despre felul în care o schimbare atent cântărită poate deschide calea către o etapă nouă de evoluție.

De la Associate la Counsel: un drum clădit pe stabilitate și consecvență

Traseul profesional al **Cameliei Ianțuc** pornește în 2009, anul în care a absolvit Facultatea de Drept a Universității din București și a fost primită în Baroul București. Tot atunci și-a început activitatea în biroul local al unei firme internaționale, în departamentul de *Banking & Finance*, acolo unde avea să își puna bazele tehnice ale viitoarei specializări. Aproape un deceniu mai târziu, la începutul lui 2018, s-a alăturat echipei Filip & Company, în departamentul de *Banking & Financial Services*, unde a urcat treapta cu treapta – *Senior Associate* în 2020 și *Counsel* în acest an. Întrebata ce a cântărit cel mai mult în această evoluție, avocata indică, fără ezitare, două calități pe care le-a transformat în principiu de cariera.

„Cred că stabilitatea și consecvența au fost decisive în evoluția mea profesională. Faptul că am rămas alături de aceeași echipă pe termen lung mi-a permis să construiesc acea încredere pe ambele planuri”, a precizat Camelia Ianțuc, în interviul acordat **BizLawyer**.

În viziunea sa, aceasta convingere pornește de la caracterul fragil al încrederii: fie că este vorba despre colegi, fie despre clienți, aceasta se câștigă anevoios și se poate naru în clipă, motiv pentru care continuitatea devine un avantaj greu de înlocuit. Decizia de a se alătura Filip & Company a venit după opt ani de experiență, într-un moment în care simțea că are nevoie de o schimbare și privea deja cu interes firma, atrasă de prezența sa constantă în presa de specialitate. Articolele despre tranzacțiile gestionate de echipă și vizibilitatea acordată inclusiv avocaților aflați la început de cariera i-au sugerat că acela ar putea fi mediul profesional în care s-ar regăsi. „Prezența constantă a firmei și expunerea oferită inclusiv membrilor mai puțin seniori ai echipei mi s-au parut deosebit de atractive. Am transmis un CV și, cum se spune, restul este istorie”, și-a amintit avocata.

Începutul la Filip & Company nu a fost, totuși, lipsit de dificultăți. O reorientare profesională după opt ani

presupune acomodarea cu oameni noi, cu un alt ritm și cu un alt mod de a lucra, un proces pe care l-a parcurs pas cu pas, până la deplină integrare. Pe măsura ce și-a găsit locul și ritmul în echipă, a câștigat autonomie în proiecte, o relație mai apropiată cu clienții și un rol de îndrumător pentru cei mai tineri, astfel încât promovarea la *Senior Associate*, în 2020, a venit ca o recunoaștere formală a unei poziții deja exercitate în fapt. Au urmat ani intensi, în care munca pe mandate s-a împletit cu activitatea de business development și cu sarcini sporite de coordonare, iar avansarea la *Counsel* a încununat acest efort.

Privind în urmă, momentul care i-a schimbat decisiv parcursul profesional rămâne trecerea la Filip & Company, o alegere definitivă, dar deloc ușoară la vremea respectivă. „Cu siguranță, momentul definitiv a fost decizia de a mă alătura echipei Filip & Company. La momentul respectiv nu a fost o alegere ușoară”, a mărturisit Camelia Ianțuc.

Schimbarea a presupus refacerea tuturor reperelor profesionale într-o echipă pe care abia începea să o cunoască și a marcat o mutație de fond în cariera sa: de la consolidarea expertizei tehnice în *Banking & Finance*, către asumarea graduală a coordonării, a relației directe cu clienții și a mentoratului. Dincolo de acest prag, interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer** refuza să ierarhizeze proiectele după dificultate și le acorda tuturor o valoare formativă.

„În egală măsură, consider că fiecare proiect, indiferent de complexitate, este definitiv în felul său și aduce cu sine o nouă lecție”, a adăugat ea. Fie că au fost finanțări sindicalizate, restructurări sau tranzacții cu o pronunțată componentă transfrontalieră, fiecare mandat i-a întărit, spune avocata, atât experiența, cât și creditul de care se bucura din partea echipei și a clienților.

Citește și

[→ Meet the Professionals | Cum se construiește drumul spre parteneriat într-o firmă de top și ce presupune noul statut → De vorba cu Rebecca Marina, Filip & Company, despre ”rolul cameleon” al unui partener și responsabilitatea discretă din spatele fiecărui mandat complex: ”Succesul nu este definit doar de finalizarea formală a tranzacției, ci de calitatea relațiilor pe care le lași în urmă ta”](#)

Noul rol: coordonare, dezvoltare de business și o responsabilitate sporită față de cei tineri

Întrebata ce înseamnă, concret, să fii *Counsel* la Filip & Company, Camelia Ianțuc descrie un rol care pastrează firul continuității, adăugând noi responsabilități. Va rămâne implicată direct în coordonarea și derularea proiectelor, în structurarea tranzacțiilor și în relația cu clienții, dar accentul se mută tot mai mult către dezvoltarea de business – consolidarea relațiilor existente și identificarea de noi oportunități, cu precădere în sectorul bancar și financiar. La toate acestea se adaugă o dimensiune care, pentru ea, capătă greutate aparte.

„Poziția de *Counsel* vine, totodată, cu o responsabilitate sporită față de colegii mai tineri: mentorat constant și sprijin în dezvoltarea lor profesională, nu doar pe partea tehnică, ci și în construirea competențelor necesare pentru proiecte complexe”, a detaliat avocata.

Interesant este că promovarea nu i-a modificat radical rutina de lucru – un semn că noul statut nu a făcut decât să oficializeze atribuții deja exercitate. La nivelul echipei, avocata simte acum mai apăsător datorită de a fi un reper profesional pentru cei aflați la început, în vreme ce relația cu partenerii a devenit și mai strânsă, prin implicarea ei în deciziile strategice și în coordonarea mandatelor complexe de *Banking & Finance*. Schimbarea cea mai vizibilă

vine, însa, dinspre clienți.

„Mi se cere parerea în etape mai timpurii ale tranzacțiilor și sunt consultată și pe aspecte strategice, nu doar pe cele strict juridice”, a observat Camelia Ianțuc.

Pentru perioada care urmează, ea și-a fixat câteva ținte clare. Își propune, mai întâi, să pastreze același standard ridicat de calitate în mandatele pe care le coordonează sau în care este implicată, iar apoi să întărească legăturile cu clienții cu care a colaborat îndeaproape și să fructifice oportunitățile de networking și de dezvoltare de business, pentru a lărgi portofoliul practicii de *Banking & Financial Services*. Nu în ultimul rând, vizează o implicare mai consistentă în mecanismele interne ale firmei.

„Îmi propun să mă implic mai activ în procesele interne ale firmei care ne ajută să atingem un echilibru mai bun între viața profesională și cea personală”, a punctat avocata.

O cultura validată prin fapte

Întrebata ce anume din cultura Filip & Company a ajutat-o cel mai mult să se dezvolte, interlocutoarea ^{Biz}Lawyer pornește de la o observație simplă: valorile firmei nu au rămas la stadiul de enunț, ci s-au regăsit constant în interacțiunile de zi cu zi.

„Ce m-a ajutat cel mai mult la Filip & Company a fost faptul că valorile firmei nu au rămas pe hârtie, ci le-am simțit în felul în care lucrăm unii cu alții, zi de zi”, a subliniat Camelia Ianțuc.

Pentru ea, aceste valori capătă contur concret. Ideea de parteneriat real se traduce prin faptul că aportul fiecăruia contează, indiferent de senioritate, ceea ce naște o atmosferă de susținere și respect; pragmatismul și bunul-simț se vad într-un mod de lucru orientat spre soluții, fără birocrăție inutilă; energia echipei și apetitul pentru învățare dau ritmul, iar deschiderea către unghiuri noi întreține creativitatea în abordarea dosarelor. La fel de mult contează, în experiența sa, libertatea de a-ți păstra identitatea profesională într-un colectiv în care oameni diferiți evoluează fără să renunțe la ceea ce îi definește, precum și obiceiul de a lua deciziile importante împreună, prin discuție și consens. Toate acestea s-au dovedit, spune ea, decisive în propria evoluție.

„Am crescut profesional tocmai pentru că oamenii din jurul meu împărtășesc know-how și oportunități, îți dau context și te lasă să încerci”, a explicat avocata.

Această deschidere s-a manifestat, în cazul ei, și prin recunoașterea meritelor încă din perioada în care era nou-venită. Avocata confirmă că nu a fost niciodată lipsită de creditul cuvenit și observă că, la Filip & Company, contribuția colegilor tineri este vizibilă inclusiv în comunicatele de presă privind tranzacțiile și la întâlnirile cu clienții.

„Da, am primit întotdeauna creditul cuvenit, inclusiv în perioada în care eram nou-venită în echipă”, a confirmat Camelia Ianțuc.

Un loc aparte în formarea ei l-au avut mentorii și colegii seniori, de la care a deprins mult mai mult decât tehnica juridică propriu-zisă.

„De la ei am învățat nu doar partea tehnică a practicii de *Banking & Finance*, ci și cum construiești o relație de încredere cu clientul, cum gestionezi situațiile tensionate și cum gasești, dincolo de litera contractului, soluția care servește cel mai bine nevoilor reale ale clientului”, a relatat avocata.

Partenerii i-au oferit, în paralel, un dozaj rar întâlnit de încredere și autonomie, dublat de un cadru solid de îndrumare care i-a lăsat spațiu să își asume responsabilități și să își contureze propriul stil. Tocmai contactul cu moduri de lucru diferite, fiecare cu rigoarea lui, s-a dovedit hotărâtor pentru profilul ei de avocat.

„Expunerea la stiluri profesionale diferite, fiecare cu rigoarea și abordarea proprie, a fost unul dintre factorii determinanți în conturarea profilului meu de avocat”, a apreciat Camelia Ianțuc.

Citește și

[→ Validare regionala a unei specializari cu relevanța tot mai mare | De vorba cu Monica Stătescu, Of-Counsel Filip & Company, nominalizata pentru titlul de „TMT Next Generation Partner of the Year” la Legal 500 Central and Eastern Europe Awards 2026, despre felul în care M&A, piețele de capital, proprietatea intelectuală și tehnologia se intersectează în mandate cu arhitectura juridică tot mai densă și despre profilul clientului TMT, cu nevoi care depășesc granițele tradiționale ale arilor de practică](#)

Feedback fara protocol și dreptul de a greși

Întrebata despre relația cu avocații seniori la începutul carierei, Camelia Ianțuc spune ca disponibilitatea și deschiderea acestora s-au numarat printre primele surprize placute. A descoperit repede ca putea ajunge la partenerul de pe proiect fara bariere formale și ca observațiile veneau natural, pe parcurs, nu doar la evaluarile oficiale – un detaliu care, spune ea, schimba radical felul în care un avocat tânăr învața.

„Țin minte cât de tare m-a surprins ca puteam sa ajung ușor la partenerul de pe proiect fara protocol și ca feedback-ul venea firesc, pe parcurs, nu doar la evaluarile formale”, a povestit ea.

Acest mediu a încurajat-o sa își asume riscuri profesionale, chiar și atunci când propriile standarde ridicate o faceau mai precauta – fiindca, recunoaște acum, perfecționismul o face adesea propriul critic și cel mai sever. Lecția pe care și-a însușit-o privește modul sanatos de a înțelege și de a gestiona greșeala.

„Am învățat ca o greșeala nu e un capat de drum, ci o lecție. Am fost sfatuia mereu sa îmi mut atenția de la analiza greșelii catre soluția de remediere”, a marturisit Camelia Ianțuc.

În experiența sa, tocmai situațiile care cer ajustari din mers creaza cele mai puternice și mai durabile reflexe profesionale. Acest mod de a învăța se reflecta și în felul în care își privește rolul față de generația urmatoare, pe care îl considera o responsabilitate reala: facultatea ofera o baza teoretica solida, dar saltul catre avocatura de business cere mult mai mult decât stapânirea legislației, iar misiunea avocaților cu experiența este sa însoțeasca tinerii în aceasta tranziție. Mai presus de aspectele tehnice se afla, în viziunea ei, subtilitățile meseriei.

„Mai important decât lecțiile tehnice sunt însa cele care țin de finețurile și subtilitățile meseriei: cum asculți cu adevarat un client, cum îi înțelegi nevoile dincolo de ceea ce îți spune explicit, cum transformi cunoștințele juridice într-o soluție care sa serveasca intereselor sale comerciale”, a evidențiat avocata.

Aceste nuanțe nu se învața din teorie, ci se formeaza prin observație, urmarind îndeaproape cum este gestionat un mandat de la început pâna la final, inclusiv în momentele sale cele mai dificile. Tocmai de aceea, exemplul personal devine, pentru ea, principalul instrument de formare, iar avocata spune ca pastreaza mereu în atenție felul în care propria atitudine îi influențeaza pe colegi.

„Acestea nu sunt lucruri pe care le poți preda la clasa; se asimileaza prin observație și prin practica, alaturi de cineva care își asuma rolul de mentor”, a nuanțat Camelia Ianțuc.

Expunere, vizibilitate și standardul unei firme de top

Întrebata ce deosebește Filip & Company de alte firme din piața, interlocutoarea ^{Biz}Lawyer revine la una dintre ideile centrale care se regasesc constant în reflecțiile sale: accesul la proiecte reale, indiferent de vechime. „Cred ca diferența o face expunerea și vizibilitatea pe care le primești aici, indiferent de gradul de senioritate”, a remarcat

Camelia Ianțuc.

Concret, un avocat este integrat efectiv în mandate încă din prima zi – inclus în corespondența, prezent la întâlnirile cu clienții, martor la evoluția unei tranzacții de la început până la final. Spre deosebire de modelul în care primești sarcini izolate, scoase din context, aici întregul tablou este explicat, ceea ce face învățarea mai rapidă și mai firească; pentru cine vrea să crească, oportunitățile există, cu condiția de a le accepta.

„Din prima zi în care intri în firmă, ești implicat efectiv în proiecte: ești copiat la e-mailuri, participi la întâlniri cu clienții, vezi cum evoluează o tranzacție de la început până la final”, a descris avocata.

Apartenența la o firmă recunoscută de directoarele juridice internaționale se reflectă, la rândul său, în întreaga conduită profesională. Pentru Camelia Ianțuc, aceasta înseamnă, înainte de orice, obligația de a depăși constant așteptările.

„A face parte dintr-o firmă de top se simte în tot ce faci, de la modul în care pregătești și livrezi orice advice, la orice interacțiune cu clienții. Pe scurt, trebuie să fii peste nivelul așteptărilor”, a explicat avocata.

În practică, acest standard se traduce prin atenție la detalii, calitatea analizei juridice, comunicare îngrijită cu clientul și capacitatea de a anticipa riscuri și de a livra soluții aplicabile – iar calitatea superioară se obține, crede ea, doar atunci când consultanța nu se oprește la corectitudinea juridică, ci integrează nevoile concrete ale clientului. În acest context, standardele ridicate ale clienților și ale echipei devin un stimulent pentru performanță. „Tocmai această presiune te împinge să te depășești constant și să nu te mulțumești cu «merge și așa»”, a concluzionat Camelia Ianțuc.

Citește și

[→ Cum își pune oamenii în valoare o firmă din elita pieței | Povestea Andraei Rusan, studenta care ‘fura meserie’ în stagiile de vară ale RTPR, cucerită de focusul echipei pe rigoare juridică și de munca la cele mai înalte standarde, iar mai apoi a urcat pas cu pas până pe poziția de Counsel: „Realmente cred că RTPR este o excelentă școală de avocatură la cel mai înalt nivel. Performanța reală în avocatură de business nu e un sprint, ci un maraton”](#)

Mandate care i-au marcat cariera

Rugată să povestească despre mandatele care i-au rămas în memorie, avocata pornește de la convingerea că fiecare proiect și-a lăsat amprenta, prin experiența și lecțiile aduse. Unul recent s-a remarcat deopotrivă prin anvergura și prin intensitate.

„Un mandat recent, care s-a remarcat atât prin complexitate, cât și prin intensitate, [a fost asistența juridică acordată Autonom Services S.A.](#) în legătură cu încheierea unui contract de facilități de credit în valoare totală de 300 milioane de euro, cu opțiunea de extindere până la 350 milioane de euro, tranzacție ce a implicat un consorțiu extins de instituții de credit”, a relatat Camelia Ianțuc.

Implicarea ei timpurie, încă din faza de structurare și de negociere a term sheet-ului, i-a permis să își asume un rol de coordonare alături de partenerii din proiect. La fel de prețuite rămân, pentru Counsel-ul Filip & Company, acele situații în care a fost solicitată expres ca avocat al bancii de către un împrumutat care o văzuse lucrând în tranzacții anterioare – o formă de recunoaștere pe care o considera dintre cele mai autentice.

„Acest tip de solicitări reprezintă, poate, cea mai autentică formă de recunoaștere profesională. Să reușești să

impresionezi nu doar clientul pe care îl reprezinți, ci și partea adversă, înseamnă ca ai livrat cu adevărat valoare în tranzacție”, a subliniat avocata.

Aria în care se implica direct este largă: finanțări locale și internaționale cu componenta de drept român, proiecte de reglementare în domeniul financiar-bancar – de la interpretare legislativă punctuală până la autorizarea instituțiilor reglementate – și unele dintre cele mai importante tranzacții de M&A din sectorul bancar al ultimilor ani. În toate, rolul de *Counsel* presupune prezența în fiecare etapă.

„Un *Counsel* în cadrul Filip & Company este implicat activ în toate etapele unui proiect: de la structurarea inițială a tranzacției, la redactarea și revizuirea documentelor complexe, până la negocierea acestora cu clientul și cu partea adversă”, a explicat Camelia Ianțuc.

Dincolo de tehnica, *Counsel*-ul pastrează legătura cu clientul nu doar pentru input pe documente, ci și pentru actualizări periodice și calibrarea așteptărilor, având permanent imaginea de ansamblu a mandatului. El se asigură ca lucrurile avansează, ca fiecare membru al echipei își cunoaște responsabilitățile și înțelege locul propriei contribuții în ansamblul proiectului.

„În esență, *Counsel*-ul are o perspectivă de ansamblu asupra proiectului: se asigură ca totul progresează, ca fiecare membru al echipei știe ce are de făcut și până când, și ca înțelege cum contribuția sa se integrează în ansamblul tranzacției”, a sintetizat avocata.

Un alt mandat i-a schimbat felul de a privi meseria – primul contract de credit redactat pe modelul *Loan Market Association* (LMA). Inițial intimidată de dimensiunea documentului, a descoperit apoi o logică riguroasă care i-a rămas dragă.

„La început m-am speriat de dimensiunea contractului, dar apoi mi-am dat seama că este, de fapt, unul dintre cele mai logice contracte, odată ce îi înțelegi mecanica”, a povestit Camelia Ianțuc, marturisind că de atunci are o afinitate aparte pentru contractele de credit construite pe acest model.

Cât despre cel mai frumos moment de împlinire profesională, avocata recunoaște că îi este greu să aleagă unul singur – promovarea la *Counsel* fiind, desigur, unul recent –, dar găsește o satisfacție aparte în a regăsi, în viața de zi cu zi, rezultatul propriei munci.

„Atunci când folosesc aplicația de la Salt Bank, nu pot să nu mă gândesc că am fost și eu parte din echipa care a asistat Banca Transilvania în legătura cu achiziția Idea Bank, care a devenit ulterior Salt Bank”, a marturisit interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Citește și

[→ Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Lidia Zarnescu, recent promovată Counsel la Kinstellar despre un parcurs în Dreptul muncii construit cu răbdare și cu oameni valoroși, întâlnești la momentele potrivite: ”Vad cariera ca pe un maraton, nu ca pe un sprint; dacă se „ard” etape, se pierd lecții și valori esențiale. Cred că adevărata valoare a unui avocat stă în modul în care își folosește expertiza pentru a crea valoare pentru cei din jur”](#)

Talent, munca și sfaturi pentru cei aflați la început de drum

Întrebata de ce ar recomanda Filip & Company unui avocat tânăr, Camelia Ianțuc așază pe primul loc

oportunitățile de învățare și dezvoltare. Un începător este, spune ea, integrat din primele zile în proiecte concrete și inclus în corespondența relevantă, ajungând rapid să gestioneze, sub coordonarea unui senior, componente întregi de mandat și să participe la conference call-uri, întâlniri cu clienții și sesiuni de semnare.

„Un avocat la început de drum este integrat din primele zile în proiecte concrete, este inclus în corespondența relevantă și înțelege contextul fiecărei activități, fie că e vorba de research, redactare sau analize tehnice”, a aratat avocata.

Tinerilor li se transmite, de la bun început, ca avocatura are și o dimensiune de business și sunt încurajați să își construiască vizibilitate și să fie „in the spotlight”, mai ales în mandatele complexe de *Banking & Finance*, unde expunerea timpurie la tranzacții sofisticate contează enorm. Privind dincolo de firmă, către meserie în general, avocata are o definiție limpede a talentului și a inovației: capacitatea de a găsi soluția care apropie clientul de rezultatul dorit, cu respectarea legii și cu efort minim, iar inovația – aceeași căutare acolo unde precedentele și tiparele nu mai oferă răspunsuri.

„Talentul în avocatura se manifestă prin capacitatea de a găsi acea soluție care să ducă clientul cât mai aproape de rezultatul dorit, cu respectarea legii și cu un efort cât mai mic, atât de timp, cât și financiar”, a definit Camelia Ianțuc.

În relația dintre muncă și talent, avocata evita procentele, dar stabilește limpede ordinea: talentul oferă un avantaj, însă efortul constant este cel care înclină decisiv balanța, fiindcă prin munca devii cea mai bună versiune a ta și avansezi în cariera. Concluzia ei este fără echivoc.

„Talentul nesuținut prin efort și disciplină riscă să fie depășit de cel al unei persoane care, deși poate mai puțin înzestrată, compensează prin dorința și capacitatea de a munci constant. Talentul este un bonus, dar nu e suficient în sine”, a subliniat avocata.

La fel de mult contează, în opinia ei, mediul și echipa, fiindcă un avocat la început de drum are de câștigat din contactul cu mai mulți seniori, cu stiluri și abordări diferite, de la fiecare putând prelua repere pentru propria cariera. Compatibilitatea cu echipa și rezonanța cu valorile firmei rămân, și ele, esențiale, iar dezvoltarea profesională urmează două direcții.

„Profesia de avocat se și învață, dar se și fură. Sunt foarte multe elemente pe care le «furi», pentru că pur și simplu nu pot fi neapărat explicate”, a observat Camelia Ianțuc, motiv pentru care, adăuga ea, este esențial să urmărești atent cum interacționează seniorii cu clienții și cu partea adversă în situațiile dificile.

În privința etapelor de cariera, avocata explică faptul că la Filip & Company acestea nu sunt condiționate strict de vârstă, ci de rezultate și de încrederea câștigată din partea echipei și a clienților, firma deschizând ușa nivelului următor de îndată ce competențele sunt dovedite. Există însă o limită clară dincolo de care scurtăturile nu mai pot înlocui experiența.

„Un avocat care «sare» peste perioada de început, dedicată acumulării de cunoștințe, nu va putea ulterior să coordoneze un proiect sau să revizuiască munca altui coleg, pentru că nu va ști la ce anume să fie atent”, a avertizat avocata, precizând că, în schimb, anumite etape pot fi parcurse mai repede prin expunerea la proiecte complexe.

Pentru un tânăr avocat, Camelia Ianțuc propune trei obiective realiste: acumularea a cât mai multor cunoștințe practice în primii ani, prin preluarea de la mentori și deschidere la feedback; expunerea la proiecte cât mai variate, fără a se plafa pe un singur tip de dosar; și colaborarea cu mai mulți avocați, nu cu unul singur, pentru a deprinde stiluri și ritmuri diferite și a deveni adaptabil. Iar pentru cine vrea să urce și să se mențină în prima linie a unei piețe extrem de competitive, formula să fie simplă, dar exigentă.

„În primul rând, trebuie să muncească. În al doilea rând, trebuie să câștige încrederea colegilor, atât din aceeași firmă, cât și de pe piață, și încrederea clienților”, a conchis Camelia Ianțuc.