

Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Alex Potlog, Legal Director AbbVie pentru UK și Irlanda: Experiența mea în industria farma a însemnat colaborarea cu oameni extrem de inteligenți și talentați, pentru care prioritatea o reprezintă pacienții. Am văzut o industrie acționând proactiv la nivel global, demonstrând viziune și curaj, angajată la toate palierele societății și contribuind semnificativ la efortul colectiv de a depăși această situație dificilă



Alex Potlog, Legal Director AbbVie pentru UK și Irlanda, locuiește de ani buni în afara României, în Marea Britanie, acolo unde și-a dezvoltat o carieră profesională de succes. Momentele grele din pandemie, care au încercat întreaga lume, le-a trăit în țara de adopție, prilej cu care și-a însușit o serie de lecții importante menite să ajute în parcursul său viitor. „Aș sumariza printr-o frază care mă caracterizează și pe mine personal – „*hope for the best, plan for the worst*”. Pandemia a accelerat cu câțiva ani buni migrarea către mai multă tehnologie și mai mult digital în viețile noastre. Dacă ar fi să privim pandemia ca pe o „lebadă neagră” (deși, din multe puncte de vedere, a fost o „surpriza anunțată”), cred că multe organizații vor ieși din această perioadă mai puternice și cu o direcție clară de dezvoltare viitoare, dar vor fi și multe companii care nu vor ieși deloc. Diferența, în opinia mea, o face capacitatea de a fi „anti-fragil”, conceptul lui Nassim Nicholas Taleb, care, din experiența mea personală din timpul pandemiei, înseamnă abilitatea de a inspira un scop comun, de a internaliza „factorul de stres” extern și de a mobiliza în timp real atunci când teama de necunoscut tinde să preia controlul”, punctează interlocutorul <sup>Biz</sup>Lawyer.

Alex este absolvent al Facultății de Drept din cadrul Universității din București. Și-a încheiat studiile de licență în anul 2009 cu convingerea, după o serie de stagii de practică în timpul facultății la *Linklaters* și *D&B David și Baias*, că dintre toate profesiile juridice avocatura este cea care îl pasionează cu adevărat.

„Imediat după absolvire am început colaborarea cu *DLA Piper*, practic „continuatorii” biroului *Linklaters* din București (*Linklaters* luasera între timp decizia de a se retrage de pe câteva piețe din regiune, n.r.). Încă din timpul stagiilor de practică am avut șansa de a întâlni persoana care avea să-mi fie primul (și cel mai important) mentor din carieră – *Livia Zamfiropol* (actualmente partener și coordonator al practicii de concurență și life sciences la *DLA Piper*). Prin intermediul Liviei, am luat primul contact cu industria farmaceutică și în echipa ei am avut ocazia de a fi implicat în câteva dintre cele mai importante proiecte de concurență în sectorul farmaceutic din România”, își amintește profesionistul Dreptului.

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

## O mutare importanta în cariera

Dupa câteva promovări succesive în cadrul DLA Piper, în 2017, **Alex Potlog** a decis împreună cu soția sa să facă o schimbare majoră și să plece în Marea Britanie, acolo unde amândoi studiaseră înainte în cadrul unui program de master în dreptul concurenței la Queen Mary, University of London.

„Dupa o scurta perioada în care am lucrat în biroul DLA din Londra (într-un așa-numit „secondment”), în ianuarie 2018, am hotărât să încerc ceva nou, la care mă gândeam de mai multă vreme, respectiv o mutare in-house pentru a experimenta și cealaltă latură a industriei, din perspectiva business-ului, în loc de cea a avocatului extern. Am început alături de *Astellas Pharma*, în cadrul sediului european în Marea Britanie, unde timp de aproape doi ani am ocupat poziția de Head of Legal pentru un grup de aproximativ 25 de țări (predominant piețe în curs de dezvoltare din Europa Centrală și de Est, inclusiv România, dar și piețe mai mature cum ar fi Irlanda sau Portugalia). De asemenea, tot la *Astellas*, am coordonat și echipa de investigații interne responsabilă de Europa, Orientul Mijlociu și Asia Centrală. De la o expunere geografică semnificativă (extrem de provocatoare din punct de vedere profesional, având în vedere diferențele între piețe în ceea ce privește cadrul de reglementare, prioritățile comerciale ale companiei etc), mi-am dorit să trec la mai multă profunzime și focus pe un teritoriu mai restrâns, astfel ca, în 2019, am acceptat o ofertă de la *AbbVie UK*, inițial ca Senior Counsel, ulterior fiind promovat ca Head of Legal pentru UK și Irlanda în urma unui proces competitiv de selecție, incluzând candidați interni și externi, finalizat în vara anului 2020”, povestește juristul.

**Alex Potlog** a avut primul contact cu industria farmaceutică chiar în prima zi ca proaspăt absolvent și ca avocat colaborator al DLA Piper. Tânărul profesionist a fost implicat în una dintre primele investigații derulate de Consiliul Concurenței pe piața comercializării de medicamente din România.

„A fost un proiect fascinant, mai ales pentru un avocat foarte tânăr și fără prea multă experiență, care mi-a deschis ochii la modul unic în care dreptul concurenței se îmbină cu practicile comerciale în această industrie. Asta m-a determinat să-mi concentrez cariera (cel puțin până în prezent) în zona farmaceutică, inițial ca avocat specializat în dreptul concurenței, dar pe parcurs, odată cu maturizarea profesională, din ce în ce mai mult ca un consilier sau „trusted advisor” pentru business, acoperind toate ariile de activitate. Deși uneori percepția este că industria farmaceutică nu se bucură de cea mai bună reputație, experiența mea de până acum a însemnat colaborarea cu oameni extrem de inteligenți și talentați pentru care prioritatea principală o reprezintă pacienții. Mai ales în ultimul an, în contextul pandemiei, am văzut o industrie acționând proactiv la nivel global, demonstrând viziune și curaj, angajată la toate palierele societății și contribuind semnificativ la efortul colectiv de a depăși această situație dificilă. Acest impact cât se poate de concret asupra vieții și sănătății pacienților continuă să mă motiveze să merg la birou în fiecare zi”, menționează **Alex Potlog**.

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

## Munca în cadrul AbbVie

Un alt motiv pentru care a ales AbbVie ține de cultura companiei, concentrata pe valori cu care el rezonază: curaj, agilitate, diversitate și incluziune, focus pe inovație. În plus, *AbbVie* dispune de un portofoliu divers de produse, care a devenit și mai interesant odată cu achiziția Allergan finalizată în 2020, și care ridică zilnic atât provocări profesionale, cât și oportunități de dezvoltare.

„Ca Legal Director pentru UK și Irlanda, fac parte din echipele de management ale ambelor entități *AbbVie* și coordonez o echipă compusă din trei avocați care asistă organizația în toate zonele de activitate. Ambiția noastră ca echipă este de a ne implica în cât mai multe proiecte și de a avea vizibilitate asupra întregului business pentru a putea fi un partener autentic pentru colegii din zona comercială, dar și pentru dezvoltarea noastră individuală. Participarea directă la procesul decizional în cadrul unui business cumulat de câteva sute de milioane de lire sterline anual este o experiență extraordinară pentru un avocat. Este de la sine înțeles că avocatul aduce suport concret în ceea ce privește compliance-ul tuturor activităților comerciale cu reglementările aplicabile, însă responsabilitățile depășesc sfera pur juridică și așteptarea este ca directorul juridic, la fel ca directorul financiar sau directorii comerciali, să vină cu idei și propuneri tangibile care să susțină activitatea comercială a organizației. În anumite situații apelăm și la serviciile avocaților externi, *AbbVie* colaborând la nivel global cu majoritatea numelor mari din industria avocaturii (*Baker McKenzie*, *Covington & Burling* etc.), însă de obicei încercăm să limităm implicarea avocaților la acele zone în care este cu adevărat inevitabilă (litigii, investigații externe sau alte activități cu un profil de risc ridicat pentru companie), astfel încât să ne asigurăm că în primul rând noi ca și echipa avem înțelegerea și vizibilitatea asupra business-ului care să ne permită să ne facem treaba la un nivel de excelență. În general, prioritatea principală pentru echipa noastră o constituie suportul acordat departamentelor implicate în lansarea de noi produse (market access și commercial), și acoperim un registru divers de proiecte – negocieri contractuale cu *National Health Service* (în UK), respectiv *Health Services Executive* (în Irlanda), licitații și achiziții publice, activități la nivelul asociațiilor de producători, politici comerciale, distribuție și servicii logistice, proceduri de evaluare și rambursare a medicamentelor etc. De asemenea, avem o colaborare strânsă cu departamentul de etică și conformitate în tot ceea ce privește interacțiunile cu cadrele medicale din UK și Irlanda, transparența, protecția datelor personale și, în general, conformarea cu toate reglementările aplicabile”, detaliază interlocutorul **BizLawyer**.

Pandemia a avut un impact semnificativ atât în UK cât și în Irlanda, întârziind foarte mult accesul pacienților la produse și servicii medicale (altele decât cele legate în mod direct de prevenirea sau tratarea virusului SARS-COV) și punând presiune pe industrie să regândească multe dintre modalitățile tradiționale de lucru. În plus, serviciul public de sănătate din Irlanda (*HSE*) a fost victima unui atac cibernetic semnificativ, în prima parte a acestui an, ceea ce a amplificat dificultățile de a restabili contactul între medici și pacienți.

Pentru echipa de Legal din cadrul *AbbVie* a fost o perioadă cu multe provocări în care avocații s-au confruntat cu multe situații inedite, de la modalitățile noi de a folosi tehnologia pentru a coordona de la distanță echipe multi-funcționale de proiect având uneori și câteva zeci de membri, până la nevoia de inovații juridice care să răspundă nevoilor urgente ale partenerilor firmei.

„Suntem optimiști atât în ceea ce privește performanța comercială a companiei în următorii ani, cât și în ceea ce privește capabilitatea echipei noastre de a contribui în continuare la aceasta. Pentru mine personal, precum și pentru întreaga echipă, este extrem de interesantă poziția unică în care ne aflăm, respectiv aceea de a oferi suport juridic unui business care acoperă un stat membru UE, un stat care tocmai a parasit Uniunea Europeană la începutul acestui an, și care caută să își stabilească o poziție independentă la nivel global, și o piață aflată undeva la mijloc între cele două (Irlanda de Nord). În acest context, sprijinul pe care îl acordăm colegilor pentru a naviga în această perioadă de tranziție plină de incertitudini este esențial pentru succesul organizației. Cum am menționat mai sus, prioritatea noastră pentru următorii ani este să facilităm lansarea celor mai noi și inovative produse *AbbVie* și de a sprijini business-ul în colaborare cu toți partenerii noștri externi. De asemenea, achiziția *Allergan*, finalizată în 2020, o tranzacție globală evaluată la 63 de miliarde USD, aduce cu sine un volum semnificativ de

munca pentru integrarea cu succes a celor doua organizatii, inclusiv pentru echipa noastra”, precizeaza **Alex Potlog**.

Obiectivele echipei juridice sunt strâns legate de performanța comerciala a organizației. De asemenea, avocații urmăresc ajutarea colegilor din funcțiile comerciale în identificarea celor mai eficiente soluții pentru a-și atinge obiectivele în conformitate cu reglementarile aplicabile.

„Viziunea noastra presupune sa privim dincolo de gestionarea riscurilor imediate și sa identificam oportunități de a ghida business-ul în mod proactiv prin participare directa la procesul decizional. Încercam sa petrecem cât mai puțin timp stingând incendii și cât mai mult timp construind alaturi de business, aducând valoare nu doar prin cunoștințele juridice solide ale echipei, cât mai ales prin înțelegerea industriei la nivel de detaliu și prin transferul de know-how și bune practici între piețe și jurisdicții, valorificând la maximum amprenta globala a companiei”, puncteaza Legal Directorul *AbbVie* pentru UK și Irlanda.

*Citește pe In-house Legal Romania:*

→ *Provocarile unei fuziuni în industria farma, gestionata integral de juristi interni ai companiei. Cum a lucrat echipa condusa de Mihaela Scarlatescu, Head of Legal and Compliance Director la Farmexim & Help Net în proiectul integrării unui lanț regional de farmacii*

## Specializarea departamentelor juridice interne dupa modelul firmelor de avocatura

**Alex Potlog** susține faptul ca exista diferențe între activitatea unui avocat in-house și cea a unuia care lucreaza într-o firma de profil. Diferența apare din cauza faptului ca, în cazul avocatului in-house, clientul este și colegul lui, iar ca avocat intern faci parte atât din problema, cât și din soluție.

„*AbbVie* este o companie centrata pe feedback, avem procese robuste de evaluare anuala a performanțelor individuale și de echipa, atât prin raportare la obiectivele strategice ale companiei, cât și prin raportare la comportamentele și modul de lucru pe care compania le așteapta de la întreaga echipa. Știm ca ne facem treaba bine atunci când colegii noștri ne implica înca din faza de concepție a unui proiect și ne cer sfatul inclusiv (sau poate chiar mai ales) în chestiuni strategice care exced sfera juridica. Încercam sa nu ne masuram performanța în indicatori cum ar fi numarul de ore petrecute la birou, numarul de documente revizuite într-o luna sau numarul de ore/zile în care raspundem la un e-mail, în opinia mea complet irelevanți, și ne concentram pe rezultate (sau „*outcomes*”) la nivelul organizației”, mai spune juristul.

„Îmi este greu sa speculez cu privire la economie în ansamblu, însa pentru industria farma la nivel global cred ca 2021, și mai ales 2022, vor fi ani de mari transformari. Pandemia a schimbat fundamental modul în care medicii interacționeaza cu pacienții lor, iar asta se reflecta asupra tuturor actorilor implicați în sistemele publice și private de sanatate, inclusiv producatorii de medicamente. Uniunea Europeana, dar și alte instituții la nivel global, cauta sa articuleze cadre strategice noi pentru accesul pacienților la servicii de sanatate, iar presiunea creata de pandemie asupra resurselor statelor și sistemelor de sanatate va fi cu siguranța „transferata” și asupra industriei.”

**Alex Potlog, Legal Director AbbVie pentru UK și Irlanda**

**Alex Potlog** considera ca, în perioada urmatoare, o provocare comuna în zona in-house este așteptarea de a face mai mult cu mai puține resurse („*do more with less*”). „Vedem și noi ca echipa lucrul acesta, nu neaparat în sensul

ca bugetul disponibil pentru avocați externi s-ar reduce (asta încă nu am resimțit), ci prin prisma așteptării ca echipele interne să dezvolte intern din ce în ce mai multă expertiză în anumite arii de interes pentru companie și să se „specializeze” pe modelul firmelor de avocatură”, argumentează **Alex Potlog**.

De asemenea, foarte importantă este și situația legislativă a Marii Britanii după Brexit. Anumite zone cheie de legislație (proprietate intelectuală, achiziții publice) se reasează, fac obiectul unor procese ample de consultare publică în această perioadă, iar avocații se așteaptă în viitorul apropiat să intervină din ce în ce mai multe devieri de la regulile comune aplicabile în UE cu care ne-am obișnuit în ultimii ani.

În plus, cadrul de reglementare pentru industria farmă evoluează cu rapiditate, iar Irlanda de Nord reprezintă o provocare atât juridică, cât și comercială, fiind un teritoriu inclus concomitent atât în jurisdicția Uniunii Europene, cât și în cea a Marii Britanii.

„Echipa operează în acest moment la capacitate deplină, nu anticipăm recrutarea de noi membri, ci mai degrabă dezvoltarea noastră internă. Cel mai junior membru al echipei va începe în curând procesul de calificare ca „*Solicitor of England & Wales*” (un proces complex care presupune efectuarea de cursuri – Legal Practice Course – promovarea unor examene, apoi un contract de training), iar cel mai proaspăt membru al echipei a fost selectat printre altele și pentru vasta experiență în e-healthcare și technology, de importanță strategică pentru companie în viitor. Apreciez că, în următorii ani, industria farmă în general, și mai ales producătorii de medicamente inovative așa cum este *AbbVie*, vor acorda din ce în ce mai multă atenție rolului pe care tehnologia îl are la toate nivelurile activității comerciale – un aspect esențial al strategiei noastre de echipă este să venim în întâmpinarea nevoilor business-ului, de cele mai multe ori înainte ca business-ul să își dea seama de ce anume are nevoie. De asemenea, urmărim în mod constant oportunități de training și dezvoltare pentru membrii echipei și ne bucurăm de suport extensiv din partea firmelor de avocatură cu care colaborăm în ceea ce privește organizarea de cursuri și seminarii atât pentru colegii din business, cât și pentru noi ca avocați. Nu în ultimul rând, încercăm să valorificăm la maximum prezența globală a *AbbVie* și să rămânem în contact permanent cu colegii avocați din alte țări, atât din Europa, cât și din Asia și Statele Unite”, adaugă avocatul.

În acest context, **Alex Potlog** este de părere că, în perioada următoare, la nivel de echipă lucrurile nu se vor schimba fundamental. „Agilitatea și flexibilitatea impuse de „noul normal” sunt oricum caracteristici fundamentale ale echipei noastre, dar cu siguranța în următoarea perioadă vom fi poate chiar mai proactivi decât de obicei în identificarea de oportunități de a eficientiza și maximiza impactul pe care îl avem în organizație. Exploram, de exemplu, modalități de a folosi tehnologia pentru a diversifica portofoliul de unelte și instrumente juridice pe care le punem la dispoziția business-ului și pentru a ne „împunernici” colegii să acționeze agil cu încrederea că eforturile lor aderă constant la standardele ridicate de conformitate ale companiei. Ca organizație credem că operăm la potențialul nostru maxim atunci când lucrăm colaborativ în același spațiu fizic, când interacționăm față în față atât intern, cât și extern, pentru ca doar așa putem construi încredere și cooperare profundă și durabilă. Ca atare, ne concentrăm momentan pe revenirea la un mod de lucru cât mai apropiat posibil de cel dinaintea pandemiei, însă cu siguranța recunoaștem transformările semnificative prin care mulți dintre noi am trecut în ultimele 18 luni, atât personal, cât și profesional, astfel încât cuvântul-cheie, cel puțin pentru restul anului 2021, va fi flexibilitatea. De asemenea, așa cum am menționat mai sus, Brexit-ul va aduce cu sine schimbări legislative substanțiale și ne așteptăm ca alinierea organizației la aceste schimbări să fie o arie importantă de focus în următoarea perioadă”, susține avocatul.

La ora actuală departamentul coordonat de **Alex Potlog** își construiește strategia care vizează colaborarea externă cu anumite firme de avocatură. În acest demers, un criteriu extrem de important îl reprezintă echitatea, diversitatea și incluziunea. „Acestea sunt valori fundamentale pentru *AbbVie* și așteptarea noastră este ca partenerii externi să rezoneze cu aceste valori și să le pună în practică în mod concret. Ne uităm, spre exemplu, la diversitatea echipelor care lucrează pe proiectele *AbbVie* – așa cum noi suntem o echipă formată din persoane de genuri, etnii, religii sau orientări sexuale diferite, la fel și produsele noastre servesc profile incredibile de diverse de pacienți și ne așteptăm

ca și partenerii noștri să reflecte această diversitate în modul în care colaborează cu noi”, nuanțează interlocutorul **BizLawyer**.

*Citește pe In-house Legal Romania:*

[→ Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Roxana Buture, Legal Manager Nestlé Romania: Consider ca fructul Nestlé consta în diversitate. Mai multe categorii de produse, mai multe modele de business aduc mai multa complexitate juridica, ceea ce ne ține antrenati și mereu pregatiți pentru orice provocare](#)

## O echipa experimentata

Avocatul de origine româna coordonează un department format din trei profesioniști care cumulează un mix foarte solid de experiență, cunoștințe și nivel de senioritate. Unul dintre membrii echipei are un background de barrister, iar ceilalți doi provin din firme de avocatura, dar cu o experiență in-house semnificativă. „Având în vedere ambițiile pe care le avem și nivelul foarte ridicat de implicare, probabil ca un al patrulea membru al echipei ar fi binevenit, însă momentan nu resimțim o nevoie acută de extindere până la finalul acestui an și preferăm să investim un pic mai mult timp și să câștigăm un pic mai mult pe latura de dezvoltare”, precizează **Alex Potlog**.

Profesionistul român atrage atenția că munca într-o firmă de avocatura îți dezvoltă foarte mult o serie de „soft skills”, de exemplu abilități de negociere, încredere în sine, o viziune de ansamblu asupra unor industrii rezultate în expunerea la un portofoliu variat de clienți, însă nu întotdeauna îți permite să patrunzi în profunzimea aspectelor comerciale, acel „day-to-day”. Pe de altă parte, munca in-house te formează într-o direcție mai practică, mai orientată spre business, uneori chiar mai concretă pentru că vezi cum proiectele „prind viață” dincolo de sfatul juridic pus pe hârtie, dar și pentru că oamenii din business rareori au timp sau disponibilitate să citească sfaturi juridice foarte elaborate și sunt interesați în principal de „care e soluția” sau „ce au de făcut”.

„Fiecare dintre aceste experiențe, privită separat, este în opinia mea insuficientă pentru a fi un avocat de succes. Cred că fiecare avocat dintr-o firmă de avocatura are nevoie de o „vizită” in-house pentru a deprinde mai mult pragmatism, ceea ce de exemplu reprezintă „norma” în Marea Britanie (toți stagiarii fac o rotație de 6 luni in-house lucrând pentru un client, iar lipsa acestui sistem în România este o mare pierdere pentru tinerii avocați în formare). Și cred că fiecare avocat in-house are nevoie de structură, rigoarea și experiența de „a vinde” pe care ți le da munca într-o firmă de avocatura. În acest context, voi căuta întotdeauna persoane care, dincolo de abilitățile tehnice, care sunt evident esențiale, au și această diversitate de experiență, sunt „well-rounded” și demonstrează disponibilitatea de a ieși din zona de confort și de a încerca și „altceva””, apreciază **Alex Potlog**.

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