

VIDEO | Din vorba-n vorba cu dr. Cosmin Vasile, noul name partner de la ZRVP. Despre schimbarea de denumire a firmei, recrutari, profil avocatului cautat, avalanșa de mandate în arbitraj internațional și marketing-ul firmelor de avocați



Una dintre firmele de avocatura de top din România a devenit de curând Zamfirescu Racoți Vasile & Partners (ZRVP), schimbarea de denumire intervenind ca urmare a alaturării, la numele partenerilor Calin-Andrei Zamfirescu și Ioana Racoți, a noului name partner, [dr. Cosmin Vasile](#).

Într-un interviu pentru **BizLawyer**, dr. **Cosmin Vasile** vorbește despre politica firmei de avocatura și despre modificările intervenite ca urmare a alaturării în denumirea firmei a numelui unui al treilea partener, mai tânăr, recunoscut în piața datorită succeselor obținute în practica de litigii, dar și în arbitrajul internațional.

Schimbarea nu a fost gândită într-o nota de marketing, fiind importantă în politica internă a firmei, axându-se mai mult pe prioritățile casei de avocatura și mai puțin pe efectele legate de brandul afișat. “Tehnic, reprezintă o schimbare de denumire și nimic mai mult”, punctează dr. **Cosmin Vasile**, noul name partner al **ZRVP**.

Așa cum se știe deja, firma de avocatura are o practică puternică de litigii și arbitraj, iar până la această schimbare de denumire singurul name partner legat de această arie era [Calin-Andrei Zamfirescu](#), unul dintre seniorii avocaturii de business din România.

Pentru a accentua și mai mult serviciile din zona de litigii și arbitraj, zona pe care **ZRVP** și-a propus să o dezvolte, la nivel de parteneri s-a decis aducerea în linia întâi a unui alt avocat recunoscut în branșa ca unul dintre cei mai buni experți din domeniu. Promovarea ca name partner a avocatului **Cosmin Vasile** a intervenit firesc, reliefând politica de dezvoltare a casei de avocatura.

„Politica de personal sau politica de parteneri este una dintre prioritățile noastre, iar această schimbare de denumire și cooptarea unui nou nume în numele firmei arată și deschiderea și importanța pe care noi o acordăm avocaților în general, partenerilor noștri și modului în care depindem de evoluție la acest capitol”, declară dr. **Cosmin Vasile**.

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

Omul potrivit ...

Numeric vorbind, de cinci-șase ani, nu se prea înregistrează schimbări la nivelul grilelor de angajați din marile firme de avocatură. Totuși, intervin modificări în ceea ce privește dinamica de personal, fapt ce face ca an de an să existe campanii de recrutare.

ZRVP, asemeni majorității caselor de avocatură mari din piață, este într-o permanentă căutare de talente. Cu toate acestea, recrutările se fac doar atunci când există o nevoie concretă. De altfel, găsirea oamenilor potriviți pentru pozițiile deschise în cadrul firmei nu reprezintă o etapă dificilă pentru **ZRVP**, brandul de angajator construit în timp ajutând firma să atragă cu ușurință specialiștii disponibili în piață. “Ori de câte ori avem un anunț de recrutare, sunt multe persoane interesate, fie că vorbim de stagiași, fie că vorbim de avocați cu experiența mai mare sau mai mică”, arată dr. **Cosmin Vasile**.

Pentru a putea intra într-o echipă de talia **ZRVP**, candidații trebuie să întrunească o serie de condiții. În primul rând, este important de menționat că la nivelul avocaturii există o nevoie generală, aceea a științei de carte, care trebuie să fie adecvată locului sau rolului în echipă și care trebuie să aibă legătura cu experiența sau cu tipul de proiecte care urmează să fie gestionate de cel care este recrutat. Dr. **Cosmin Vasile** este de părere că această cerință este relativ ușor de rezolvat, deoarece există un bazin de candidați destul de mare din care angajatorul poate alege. Dificultatea intervine atunci când vine vorba despre compatibilitatea candidatului cu cultura organizațională a firmei pentru care dorește să lucreze. Pentru **ZRVP** este important ca filosofia de viață profesională a candidatului să se muleze pe cea a firmei.

”Experiența arată că este criteriul cel mai greu de satisfăcut (...) Cu cât experiența celui pe care îl căutam este mai mare, cu atât se dovedește practic mai dificil să găsești un om care să se încadreze din toate punctele de vedere (cultura profesională, formare, filosofie profesională) filosofiei noastre”, nuanțează avocatul.

De cealaltă parte, atunci când aleg să se alature **ZRVP**, avocații au în vedere trei argumente principale. Primul dintre ele, cel clasic, ține de pachetul financiar și de condițiile de lucru puse la dispoziție de firma de avocatură.

Referindu-se la practica de litigii și arbitraj pe care o coordonează, dr. **Cosmin Vasile** nominalizează și un alt argument de care tot mai mulți avocați țin cont și anume acela că **ZRVP** oferă accesul la niște proiecte excepționale. Astăzi, oamenii care vor să dezvolte o carieră sunt din ce în ce mai interesați de ceea ce lucrează, sunt din ce în ce mai interesați de proiectele la care au acces.

Un al treilea argument, și care din punctul de vedere al partenerului **ZRVP** este cel mai important, este acela că avocatul care este interesat și care, la un moment dat, devine membru în echipa de litigii, are șansa de a avea acces la o adevărată școală de litigii. “Experiența arată că, începând cu 2000, orice avocat care a lucrat doi ani la **ZRVP** a avut un viitor cert în profesie (...) Noi asta am fost și în asta ne-am transformat: într-o școală de litigii”, subliniază dr. **Cosmin Vasile**.

Pentru un avocat care vrea să se dezvolte este foarte importantă pregătirea profesională continuă. “Nu cred că există vreun avocat care, dacă nu păstrează această preocupare a formării profesionale continue, poate să fie performant (...) Cheia succesului în avocatură rămâne acest apetit pentru cunoaștere, pentru înțelegere, dezvoltare și învățare permanentă”, precizează partenerul **ZRVP**, în interviul acordat **BizLawyer**.

Experiența arată că formarea unui avocat se realizează cel mai bine în mod practic, în cadrul unei firme, „furând meserie” de la ceilalți.

Cum lucreaza echipa de litigii a ZRVP

În momentul de față, echipa de litigii a **ZRVP** numara 38 de profesioniști, firma având în total 56 de membri. Numarul mare de specialiști dedicați zonei de litigii reliefeaza importanța practicii în activitatea casei de avocatura.

Modul de lucru în cadrul **ZRVP** este dictat de amploarea mandatului pe care avocații îl au de soluționat. Atunci când dosarul este unul simplu, coordonarea acestuia se face de la nivelul echipei dedicate. În situația în care mandatul este unul complex, pluridisciplinar, sau care presupune imputul avocaților din mai multe echipe, se creeaza pentru acel proiect o echipa care include avocați din toate practicile.

În ceea ce privește litigiile, **Calin-Andrei Zamfirescu, Stan Tîrnoveanu și Cosmin Vasile**, parteneri cu experiența în firma, nu au o echipa dedicata cu care sa lucreze permanent. În schimb, exista un numar însemnat de echipe, coordonate de parteneri, managing associate sau chiar de seniori, care au între doi și cinci membri cu o anumita specializare, și care lucreaza în comun aproape toate mandatele lor.

Despre marketingul firmelor de avocați

Publicitatea sau marketingul reprezinta o nevoie reala a pieței avocaturii de business, atât din perspectiva cererii, cât și din perspectiva ofertei. Clienții care acceseaza aceasta piața provin din toate mediile și au nevoie de informații pentru a face alegerile cele mai bune pentru nevoile lor.

Dr. **Cosmin Vasile** a constatat ca, în afara clienților care provin din medii sofisticate (firme de avocatura internaționale sau mari corporații prezente în România), ceilalți nu știu exact unde și ce trebuie sa caute atunci când vine vorba despre servicii juridice. "Din aceasta perspectiva, este evident ca e nevoie de publicitate, de un dialog, e nevoie de un cadru transparent, astfel încât oamenii, pe masura ce trece timpul, sa aiba acces din ce în ce mai mult la informație și sa fie din ce în ce mai avizați atunci când se lovesc de o problema legala care impune nevoia de a recurge la un avocet", susține dr. **Cosmin Vasile**.

Și din perspectiva avocaților este nevoie de publicitate, deoarece publicitatea este singurul mijloc prin care profesioniștii din domeniul juridic pot face cunoscut serviciul pe care îl pot oferi. Publicitatea pune împreuna cererea și oferta.

2019 a adus o avalanșa de mandate în arbitraj internațional

În ultimii doi ani, firma de avocatura a fost implicata în multe arbitraje internaționale, care datorita mediatizarii de care s-au bucurat au devenit cunoscute. Un exemplu în acest sens îl reprezinta [dosarul Chevron - Agenția Naționala pentru Resurse Minerale](#). Un alt mandat important este [arbitrajul pe care ZRVP l-a câștigat pentru statul român contra investitorilor de la Alpiq](#).

Dr. **Cosmin Vasile** a constatat ca în prima jumătate a anului 2019 s-a înregistrat o creștere spectaculoasa a numarului arbitrajelor pe care firma le gestioneaza.

„Surpriza anului 2019 este ca a venit în al doilea trimestru o avalanșa de mandate în arbitraj internațional, ceea ce face ca la acest moment sa avem 12 sau 13 arbitraje internaționale în derulare. Reprezinta un record pe care cred ca l-am mai atins acum doi-trei ani”, precizeaza avocatul, în interviul acordat **BizLawyer**.

[Urmarește interviul acordat de dr. Cosmin Vasile publicației noastre pentru a explora în profunzime ideile puse în discuție](#)