

MECATO LEGALE

# Il professionista più ricercato negli studi legali: l'Avvocato Giuslavorista

1/2

Thomas Vella, consultant Finance Hunters

03 aprile 2013



A partire dal 2009 il diritto del lavoro, insieme al diritto fallimentare e al contenzioso, rientra fra le aree di pratica cosiddette "anticicliche"; infatti il perdurare della crisi economica e finanziaria se da un parte ha rimodulato il numero e l'importo delle operazioni straordinarie a sfavore dei dipartimenti Corporate M&A, dall'altra ha innescato una considerevole serie di ristrutturazioni aziendali coinvolgendo sempre di più l'Employment practise.

**In questo quadro, negli ultimi 2/3 anni la figura del Giuslavorista rientra fra le più richieste nel mercato degli studi legali d'affari.** Sia le boutique, sia le realtà più strutturate hanno rafforzato i dipartimenti e/o avviato la divisione per un semplice fatto: il diritto del lavoro non è più solo una "commodity" che assiste la funzione HR ma è divenuto strategico nell'assistenza alle operazioni di ristrutturazione, riferendosi dunque ai licenziamenti collettivi e dirigenziali.

Interessante perciò può essere carpire **le soft e hard skills** richieste ad un Avvocato giuslavorista.

Il percorso lineare prevede **una pratica tradizionale di tipo civile per poi focalizzarsi sul diritto del lavoro.**

L'ideale, tendenzialmente, sarebbe sviluppare la carriera in prima battuta in studi boutique o comunque realtà che permettano di compiere una consistente attività di contenzioso laburistico.

Il passo verso **Law Firms** strutturate avviene nel momento in cui il professionista ha sviluppato **un'ottima conoscenza della lingua inglese**; questo elemento potrebbe risultare ai più un argomento ripetitivo, in realtà il diritto del lavoro "subisce" ora le conseguenze della globalizzazione dei mercati.

Mentre fino a poco tempo fa l'attività, i clienti e le operazioni riguardavano il mercato domestico con l'impossibilità per il professionista di utilizzare nel *day-by-day* le lingue, oggi il cliente è una società straniera che ha intenzione di chiudere e/o aprire un ramo della filiera in Italia. In questo senso il contatto (videocall, mail, negoziazione), la pareristica e la contrattualistica saranno gestiti unicamente in lingua inglese.

Fra le competenze tecniche senza dubbio uno **studio costante e certosino** risulta un elemento fondamentale essendo la materia in continuo divenire, uno *lus Vivendi*.

Durante una selezione potrebbe essere un valore aggiunto l'aver **redatto una tesi di laurea in diritto del lavoro e/o sindacale**, e non ultimo aver **partecipato come relatore/uditore ai numerosi convegni** e seminari organizzati dalle associazioni di riferimento.

Per ciò che riguarda le capacità, sicuramente la **negoziazione**. Oggi il tavolo più caldo di negoziazione è quello delle relazioni industriali. Gli interessi in gioco sono delicati (politici, sociali, economici), gli attori sono diversi (imprenditore, sindacato, lavoratore) ma per il professionista l'obiettivo è portare a casa un risultato soddisfacente, in termini economici e sociali, per il suo unico mandatario: il cliente.

Questa, certo, è una capacità che si impara e si allena solo seguendo il proprio Partner nelle trattative e "lanciandosi nella mischia".