






MERCATO LEGALE

Commercial Lawyer

Thomas Vella, Thomas Vella, consultant, [Finance Hunters](#)
 Tweet 11

 Consiglia 7

 +1 1
Salva in MY 
   


Il **Commercial Lawyer** è una delle figure classiche presente in ogni tipologia di struttura legale, a partire dallo studio legale d'affari allo studio boutique, passando per l'ufficio legale interno di una qualsiasi società o intermediario finanziario.

Insieme agli esperti di contenzioso, con cui tra l'altro ha una sinergia particolare, risulta parte dell'assistenza standard e ordinaria che l'Avvocato segue a favore del proprio cliente.

Mentre **in passato**, a prescindere dalla tipologia contrattuale (sia essa di distribuzione, agenzia, locazione, appalto, fornitura, ect..) l'attività aveva una preponderanza di tipo domestico, ossia una contrattualistica prettamente italiana, oggi la richiesta, e di conseguenza le competenze necessarie, sono indirizzate verso un profilo di tipo internazionale.

Tradotto, nell'era della globalizzazione, il professionista deve poter dare **assistenza nella chiusura di accordi commerciali** che sempre più hanno un carattere di internazionalità.

La classica situazione è quella di una company italiana che apre branch estere e/o crea sinergie con aziende locali, e viceversa quando una compagnia italiana è interessato a chiudere accordi con aziende locali.

In questo quadro, la figura e le competenze del professionista hanno poche ma precise caratteristiche.

Tra le Hard Skills, è noto che un ottimo Commercial Lawyer precedentemente è stato un **ottimo Litigator**, ossia ha avuto modo di interfacciarsi con la fase patologica del contratto.

Questo, secondo molti professionisti del settore, permette di poter ravvisare in anticipo le future implicazioni di quell'accordo. Il passaggio solitamente è graduale e ,anzi, non è raro trovare Avvocati con una esperienza anche avanzata che dividono la loro attività sia sullo stragiudiziale (il contratto) che il giudiziale.

In secondo luogo, risulta indispensabile la **conoscenza fluente della lingua inglese**, soprattutto nell'ottica della globalizzazione dei mercati. A differenza di altre aree di pratica, la competenza è necessaria sia da un punto di vista orale (in fase di negoziazione) sia da un punto di vista scritto-giuridico (in fase di redazione e revisione).

A proposito di **negoziazione**, questa è la capacità regina e imprescindibile che qualunque esperto di contrattualistica dovrebbe avere nel proprio bagaglio personale ed esperienziale. Certamente professionisti di Senior level avranno una presa e un'abilità diversa nel raggiungere il compromesso ricercato. In fase di selezione, qualora si ricerchi una figura già autonoma di middle level, spesso nelle società viene affidato all'ufficio del personale la valutazione di tale capacità tramite anche dei role play.

Da un punto di vista di *compensation*, il ruolo diventa di cruciale nel momento in cui venga svolto come **Contract Manager in house** e **remunerato con RAL tra i 50K e i 70K per 6/8 anni di esperienza**.

Per ciò che riguarda le *Private Practises*, i Commercial Lawyer rientrano sotto il macro dipartimento di Diritto Societario e i compensi sono allineati con i professionisti di tali team (vedi le precedenti ricerche di Finance Hunters sui compensi)

CLICCA PER CONDIVIDERE



©RIPRODUZIONE RISERVATA