

Нові моделі партнерства, які змінюють юридичний ринок

Анна Монахова
бізнес-партнерка VB Partners

Анна Монахова

Бізнес-партнерка VB Partners

- > 11 років формує BD-стратегію VB Partners та здійснює менеджмент політик компанії
- > фокус роботи — Business development, управління талантами та репутацією
- > досвід у Sales і BD у провідній юрфірмі (Україна, UK, Казахстан) та одній з найбільших аудиторських компанії світу
- > визнання: Ukrainian Women in Law 2025, PLS — TOP TEAMS 2019 та 2020, 2024



Гібридні моделі партнерства

- > поєднання **equity** та **non-equity** партнерів з чіткими шляхами переходу
- > інтеграція спеціалістів **неюридичного профілю** (маркетологи, фінансисти) на рівні партнерства
- > розподіл партнерських часток **за експертизою та внеском**, а не лише за віком / стажем

Чи може **НЕ**юрист стати Партнером?

- 1 менторинг** — мені пощастило працювати з керівниками, які вкладали у мій розвиток.
- 2 постійне навчання** — освітні ініціативи, розвиток hard та soft skills
- 3 широкий кругозір** — бажання розширювати знання та виходити за межі звичного
- 4 практичний досвід** — контроль маркетингових активностей, управління талантами, вдосконалення внутрішніх процесів
- 5 готовність виходити із зони комфорту** — використання кожної можливості для розвитку

Ключові речі, які привели мене до партнерства

На чому базується модель партнерства VB Partners

- > прозорі правила та чесність
- > спільні бізнес-цілі
- > співзвучні цінності

Автентичність, як стратегічна перевага

Автентичність — сила, а не слабкість

- > бути собою в будь-якому професійному середовищі
- > не намагатися підлаштовуватися під чужі шаблони чоловічого чи агресивного лідерства
- > цінувати власний стиль: комунікацію, делікатність, емпатію, гнучкість

**Майбутнє української юриспруденції —
за різноманітністю талантів, де кожен має рівні
можливості для розвитку та зростання**