

Women in Real Estate



MADE IN ROMANIA. All rights reserved BREC ©2026



**BUCHAREST
REALESTATE
CLUB**

Women in Real Estate

PRESENTED BY:



PLEDOARIE PENTRU SPORT

Îmi aduc aminte când citeam mărturii ale unor femei care povesteau cum toată viața lor nu au ieșit nemachiatare din casă și admiram consecvența lor. Acum, însă, privesc cu alți ochi lucrurile acestea. Am înțeles că băieții sunt crescuți să fie curajoși, iar fetele să fie perfecte. Caragiale scria cu aproape 150 de ani în urmă celebra replică "Zoe, fii bărbată", pentru că, nu-i așa, curajul are gen?

Dacă aș avea o fată aș insista ca sportul să facă parte din viața ei. Și nu doar pentru sănătate, ci pentru că sportul ne învață să avem o relație sănătoasă cu propriile corpuri, ne învață reziliența, să luăm decizii și nu în ultimul rând curajul.

Am făcut înot de la 6 la 14 ani și realizez că acei ani mi-au adus ceea ce astăzi stă la baza succesului din profesie: rezistența la stres și capacitatea ridicată de muncă. Chiar dacă sportul nu a fost mereu o prezență în viața mea, în ultimii doi ani, după ce am trecut printr-o transformare majoră și am slăbit mai bine de 40 de kilograme, sportul este din nou parte din rutina mea.

Ajung de cel puțin trei ori pe săptămână la sală și alternez exerciții de ridicări cu greutate cu clase de stretching sau pilates. Până la cum arăt, contează cum mă simt, iar sportul practicat frecvent îmi dă o stare de bine.

Poza care ilustrează această opinie introductivă este făcută în decembrie 2023. Mi-am promis, înainte de a slăbi, că voi face mai multe lucruri alături de fiul meu. Aici suntem împreună pe un tobogan în Valencia, unde ne-am distrat în egală măsură!

Acestea fiind zise, vă invit să descoperiți în catalogul Women In Real Estate 2026 poveștile inspiraționale ale celor mai cunoscute femei din industria imobiliară din România!

DESPINA
PONOMARENCO

Președintă,
BREC

ANDREEA COTIGĂ

Head of Leasing Office,
CPI Property Group România

Cu peste 20 de ani de experiență în office și retail leasing, precum și în vânzări rezidențiale, Andreea este Head of Leasing Office, CPI Property Group România, iar anterior a fost responsabilă cu activitatea de leasing a IMMOFINANZ Romania, unde a lucrat timp de 5 ani.

Andreea a ocupat funcția de Leasing Manager la Anchor Grup, fiind responsabilă atât de închirierea centrelor comerciale și a clădirilor de birouri ale companiei, cât și de activitatea de vânzare a dezvoltărilor rezidențiale. Licențiată în Științe Economice la Academia de Studii Economice din București, ea este pasionată de călătorii, artă și literatură fantastică.



Andreea coordonează activitatea de leasing a portofoliului de birouri deținut de CPI Property Group pe piața românească, un total de 280.000 mp, reprezentând 8% din stocul modern al Bucureștiului.

Compania a securizat în 2025 o suprafață totală de peste 55.000 mp, atât prin contracte noi, cât și prin reînnoiri, atingând o cotă de piață de 21,5%. Printre chiriașii care și-au extins sau păstrat prezența în clădirile CPI România se numără Societe Generale Global Solution Centre și Foundever România în Campus 6.3, Pluxee România în clădirea myhive IRIDE | nineteen sau WPP, Infosys și Dentons în The Mark. În total, aproximativ 180 de companii activează în cele 16 clădiri de birouri din portofoliu.

Compania a devenit în ultimii ani un jucător important și în zona serviciilor medicale private. La începutul acestui an, Leventer Medical Group a inaugurat în myhive Victoria Park spitalul Băneasa Tumor Center Hospital, dedicat tratamentului integrat al patologiilor tumorale, în urma unei investiții de peste 30 de milioane de euro, pe o suprafață de circa 10.000 mp, cu planuri de extindere la peste 12.000 mp.

Andreea este unul dintre cei mai experimentați manageri din cadrul grupului, lucrând inițial pentru Immofinanz. Ulterior, compania a devenit CPI Romania, înglobând portofoliile Immofinanz și S IMMO.

Ea spune că onestitatea și perseverența sunt principalele calități pe care le apreciază la colegii din echipă. Caută oameni pozitivi, mereu orientați către soluții și este de părere că aptitudinile interpersonale (soft skills) prevalează

în fața abilităților tehnice. Povestește cu pasiune despre jobul său, în esență unul de negociere, și spune că a ajutat-o să înțeleagă și aplice cu generozitate principiul reciprocității: primești ce oferi.

Este de părere că nu există persoană care să nu fi trecut printr-un eșec. "Eșecul este esențial pentru progres: te scoate din zona de confort, te motivează și te provoacă să îți testezi limitele. Au existat multe situații în cariera mea în care, înaintea unui succes major, am avut parte de un eșec important", spune ea.

Rezultatele din prezent se datorează unei munci de echipă începută anterior pandemiei, când a fost demarat un proces amplu de modernizare și de renovare a proprietăților din portofoliul local de birouri, cu accent pe integrarea de soluții sustenabile și pe sporirea gradului de confort și a stării de bine a chisărilor, multe dintre clădiri fiind și convertite în proprietăți myhive. Vede 2026 ca pe un an de consolidare, de pregătire a următorului ciclu de creștere, premisele fiind prezente: o rată de neocupare cu o tendință de scădere și diversificarea cererii.

Consider că leadershipul se exercită prin puterea exemplului, prin experiență împărtășită și modestie. Iar toate acestea implică empatie și eleganță morală.

FULGA DINU

Country Manager,
CPI Property Group România

Fulga și-a început cariera la New York ca investment banker în cadrul JPMorgan. La începutul anilor 2000, după revenirea în România, a înființat și a condus divizia imobiliară a HVB Bank, într-o perioadă în care această industrie abia prindea contur.

Această experiență a fost urmată de poziția de Country Manager la Eurohypo AG (la acea vreme, divizia de creditare imobiliară a Commerzbank AG). Ulterior, a ocupat poziții executive în industria imobiliară, devenind CFO al unuia dintre cei mai mari dezvoltatori români de centre comerciale și birouri, Iulius Group. În martie 2018, Fulga a preluat rolul de Country Manager Operations la Immofinanz România, iar începând cu septembrie 2022, a devenit Country Manager al CPI Property Group Romania.



Visul din copilărie al Fulgăi a fost să devină arhitectă, fiind fascinată de ideea de a modela spații. Ajunsă însă în SUA pentru studii, cariera ei a luat o altă turnură. A studiat administrarea afacerilor în finanțe și investiții, iar primul job a fost în investment banking la JPMorgan, în New York: o inițiere remarcabilă în lumea finanțelor, punând bazele solide pe care a construit ulterior întreaga sa carieră.

Revenirea în România a marcat momentul în care și-a descoperit adevărata vocație în sectorul imobiliar. Din rolul de coordonator al diviziei de Real Estate din cadrul HVB, iar ulterior la Eurohypo AG (parte a Commerzbank AG), a avut privilegiul de a acorda finanțări pentru unele dintre cele mai emblematiche proiecte imobiliare la nivel național. "Contribuția la configurarea pieței imobiliare românești a fost o experiență pe cât de motivantă, pe atât de plină de învățăminte oferite de dinamica acestui domeniu", declară Fulga Dinu.

„După un deceniu și jumătate în universul bancar, pasul către imobiliare a venit de la sine. Coordonarea fuziunii activelor Immofinanz și S-IMMO în portofoliul CPI România a fost unul dintre cele mai importante proiecte din cariera mea. A fost un prag matur de evoluție, o realizare care îmi trezește și astăzi același entuziasm ca în prima zi”, povestește ea. CPI România face parte din CPI Property Group, unul dintre cei mai mari proprietari de imobiliare din Europa, cu un portofoliu evaluat la 18 miliarde de euro, la sfârșitul celui de-al treilea trimestru al anului trecut.

În prezent, CPI deține în România un portofoliu divers ce depășește 500.000 mp: clădiri de birouri și centre comerciale evaluate la 1,2 miliarde de euro. CPI este prezent

în top 10 al celor mai mari investitori de pe piața românească, întocmit de BREC în 2025. Iar Fulga este singura prezență feminină din top managementul celor care conduc respectivele companii.

Compania deține 280.000 mp de spații de birouri moderne în București, ceea ce reprezintă 8% din stocul modern al Capitalei. Pe segmentul de retail, CPI România are un portofoliu de 6 centre comerciale și un retail park, la nivel național. „Anul 2025 ne-a provocat să fim mai flexibili și mai creativi într-un context economic și politic complex, precum și într-o eră a schimbării obiceiurilor de consum. Am continuat să investim în proiecte strategice, consolidându-le și sporindu-le atractivitatea. În sectorul de retail, ne-am concentrat pe introducerea de formate inovatoare, branduri de top și soluții de divertisment, pentru a răspunde așteptărilor unui public exigent. Pe segmentul de birouri, am rămas aproape de chiriașii noștri, oferind soluții flexibile, sustenabile și servicii care simplifică viața angajaților. Vom continua să investim în proiecte cu potențial pe termen lung pentru a ne consolida prezența pe piața locală.”



Echipa CPI România reprezintă personajul central al succesului comun. Modelul de leadership după care mă ghidez prioritizează ascultarea activă și responsabilizarea comună, pornind de la premisa că un lider trebuie să inspire și să ofere autonomie. Aceleași principii de transparență și inteligență emoțională guvernează și relația cu investitorii, consolidând o cultură organizațională unde parteneriatele solide se bazează pe integritate și viziune pe termen lung.



ILEANA TERITEANU

PR & Marketing Manager,
CPI Property Group România

Ileana Teriteanu conduce departamentul de marketing și PR al CPI Property Group Romania, coordonând comunicarea corporată și campaniile de PR pentru proiectele din portofoliul companiei.

Cu o experiență de peste 25 de ani în marketing și comunicare, Ileana a activat atât în agenții de publicitate și PR, cât și de partea clientului. Parcursul său profesional cuprinde un portofoliu divers de branduri, de la publicații de renume și produse de îngrijire personală, până la mărci de ceasuri de lux și, în ultimii ani, sectorul de real estate comercial.



Integrarea proprietăților ImmoFinanz și S IMMO sub umbrela CPI Property Group Romania a fost cea mai recentă provocare din cariera Ileanei Teriteanu. Portofoliul depășește 500.000 mp și include atât clădiri premium de birouri în București, cât și centrele comerciale VIVO!, Sun Plaza, Centrul Comercial Felicia și parcul de retail STOP SHOP în Cluj-Napoca, Constanța, Pitești, Baia Mare, București, Iași sau Botoșani.

Introducerea unei strategii de marketing integrate la nivelul întregului portofoliu de retail reprezintă una dintre principalele realizări recente ale Ileanei. Sun Plaza a fost repositionat cu succes ca destinație de shopping de top în București, prin evenimente comunitare majore, precum maratonul Sun Challenge și ceremonia de aprindere a luminilor de Crăciun, care au crescut semnificativ traficul și interacțiunea cu publicul. Campaniile multi-channel (digital, print, outdoor și in-mall) au îmbunătățit experiența clienților și performanța chiriașilor, în timp ce colaborările cu influencerii au amplificat impactul acestora.

Una dintre cele mai mari provocări în rolul de PR și Marketing Manager la CPI România a fost coordonarea comunicării pentru un portofoliu divers, care include proprietăți de retail, clădiri de birouri și brandul companiei. În același timp, a fost esențial ca mesajele să rămână coerente, relevante și adaptate fiecărui canal de comunicare.

Fiecare proprietate are o identitate și un public diferit, așa că a fost nevoie de un echilibru între o strategie de marketing comună și campanii adaptate local. În plus, schimbările rapide din media, competiția tot mai mare și

transformarea comportamentului consumatorilor, mai ales după pandemie și odată cu munca hibridă, au cerut soluții creative și reacții rapide.

Conducerea departamentului de marketing pentru o companie de talia CPI nu este doar un exercițiu de creativitate, ci unul de management strategic complex. Pentru o femeie într-o astfel de poziție, provocările îmbină rigoarea de business cu nevoia de agilitate.

La acest nivel nu este vorba despre clădiri și metri pătrați, ci despre un ecosistem. Provocările sunt multiple, pleacă de la segmentarea audiențelor (de exemplu, mesaje relevante pentru un adolescent din Cluj, o familie din Constanța și un CEO care caută spații de birouri de clasa A în București) și merg până la identificarea echilibrului dintre global și local. Provocarea este de a menține o identitate de brand unitară (CPI România), permițând în același timp fiecărei proprietăți să își păstreze personalitatea locală și să răspundă nevoile comunității respective.



Privesc provocările ca pe oportunități de a ne diferenția. Alături de o echipă puternică, am trecut prin perioade dificile, pandemie, inflație, războiul din Ucraina și instabilitate economică și legislativă. În astfel de momente, este esențial să rămâi calm și să adaptezi rapid strategiile.



GEANINA UNGUREANU

Head of Retail
CPI Property Group România

Geanina Ungureanu ocupă funcția de Head of Retail la CPI România din septembrie 2022. Anterior, a deținut poziția de Senior Leasing and Asset Manager Retail în cadrul Immofinanz (începând cu octombrie 2018).

Înainte de experiența la Immofinanz, Geanina a fost Retail Leasing Manager la NEPI, unde a fost responsabilă de strategia de închiriere și dezvoltare a tuturor proprietăților din portofoliu.



Geanina Ungureanu coordonează unul dintre cele mai mari portofolii comerciale din țară, rezultat în urma integrării proprietăților Immofinanz și S IMMO: 250.000 mp.

Având o experiență de peste 18 ani în sectorul de retail, Geanina este responsabilă de managementul și dezvoltarea centrelor comerciale VIVO! și Sun Plaza, precum și a centrului comercial Felicia și a parcului de retail STOP SHOP.

Geanina deține o diplomă de master în management și comunicare în afaceri de la Facultatea de Relații Publice (SNSPA), precum și o diplomă de licență în limba și literatura română și engleză de la Universitatea din București.

„Procesul de modernizare a portofoliului nostru atinge borne strategice: în Cluj-Napoca, centrul VIVO! marchează un succes regional prin inaugurarea primului magazin Primark din oraș. Simultan, în București, Sun Plaza parcurge o transformare etapizată de amploare. După relansarea Pull & Bear și deschiderea flagship store-ului Zara pe două niveluri, pregătim pentru finalul anului 2026 un hipermarket Auchan de ultimă generație (7.000 mp), alături de un hub de fashion de 16.000 mp”, explică Geanina.

Sectorul de retail a traversat o perioadă de transformări profunde după restricțiile pandemice din 2020 – 2021.

”Asistăm la o reconfigurare strategică în retail: supermarketurile și hipermarketurile se restrâng, optimizând spațiul pentru noi jucători. Astfel, segmente care în trecut erau considerate de nișă, precum farmaciile Bebe Tei sau zonele de divertisment, evoluează astăzi în

veritabile ancoră de trafic”, spune Geanina, remarcând că tendința este de transformare a centrelor comerciale în huburi de lifestyle, unde consumatorii vin din ce în ce mai mult pentru divertisment și fashion.

O altă provocare apărută în această perioadă este dată de adaptarea proprietăților pentru publicul tânăr, generația Z. Geanina explică că procesele de modernizare au în vedere integrarea soluțiilor digitale avansate, magazine tip pop-up sau experiențe immersive pentru a atrage și fideliza acest tip de public.

Sub leadershipul Geaninei Ungureanu, portofoliul de retail al CPI România traversează o etapă de consolidare și inovație.

Strategia, axată pe modernizarea centrelor VIVO! și Sun Plaza, prioritizează atragerea brandurilor internaționale și locale de top precum și îmbunătățirea serviciilor, cu scopul creșterii satisfacției tuturor tipurilor de public care interacționează cu proprietățile comerciale CPI.

Portofoliul de retail al CPI România continuă să înregistreze performanțe solide, marcate de o creștere constantă a cifrei de afaceri și a traficului de vizitatori.

IOANA SIMA

Director Investiții,
Inno Investments SAI

Absolventă a Universității Babeș-Bolyai și a unui master în administrarea afacerilor, Ioana activează în domeniul financiar-bancar de peste 20 de ani, acumulând o experiență bogată în investment banking, corporate finance și administrarea fondurilor de investiții.

În ultimii trei ani, Ioana a gestionat managementul BT Property, iar de la sfârșitul anului 2025 a devenit Investment Director în cadrul Inno Investments.



Cel mai curajos pariu al Ioanei a fost decizia de acum 4 ani, de a lăsa în urmă zona de Project Finance și de a se alătura echipei BT Asset Management ca Manager al Fondului BT Property. A fost un pas către un univers complex, de pe partea de analiză și structurare pe partea de decizie investițională, acolo unde curajul, intuiția și asumarea responsabilității cântăresc la fel de mult ca cifrele.

O inspiră femeile curajoase, autentice și implicate atât în business, cât și în zona umanitară. Din România, Ioana le admiră pe Fulga Dinu și Beatrice Dumitrașcu pentru parcursul lor în real estate, pe Oana Gheorghiu pentru ambiție, perseverență și curaj, dar și pe Melania Medeleau pentru naturalitatea comunicării. Din afară, Mackenzie Scott este un exemplu de generozitate discretă.

Anul 2026 este unul al repornirii motoarelor, după o perioadă marcată de expectativă și prudență, consideră Ioana. Pentru femei, rămâne provocarea echilibrului între multiple roluri profesional, personal și social, dar ea crede cu tărie că influența lor în societate este în continuă creștere. “Vedem tot mai multe femei în poziții cheie, iar această tendință se va accelera. Până la urmă, noi suntem cele care organizează lumea, de acasă până la masa negocierilor. Iar provocarea reală nu e să faci totul, ci să alegi conștient unde îți investești energia”, spune Ioana.

În activitatea de zi cu zi, Ioana încercă să transforme în atuuiri toate atributele asociate feminității. Comunicarea se îmbină firesc cu empatia, atât în relațiile cu colegii, cât și în cele cu colaboratorii, ajutând-o să construiască încredere și să gestioneze mai ușor situațiile sensibile. Pentru ea intuiția reprezintă un avantaj strategic, este adesea elementul care

înclină balanța între o decizie bună și una cu adevărat inspirată.

Vorbind despre leadership, Ioana apreciază că acesta este și va rămâne în primul rând despre oameni, despre comunicare reală și relații interpersonale, în care încrederea se construiește în timp. Ne completează acum și inteligența artificială, care nu doar că nu diminuează componenta umană, ci o pune și mai mult în valoare. Concret, AI-ul o ajută să ajungă mai pregătită în întâlnirile importante, să analizeze mai rapid un portofoliu, să sintetizeze date de piață, să structureze o propunere. Timpul pe care îl câștigă astfel îl investește exact acolo unde tehnologia nu poate ajunge: în conversații reale, în construirea încrederii și în deciziile care cer intuiție și experiență.

Ioana a învățat că, în contexte dificile, sunt foarte importante în primul rând păstrarea calmului și clarității, atribute care vor permite luarea unor decizii raționale chiar și atunci când presiunea este mare. Totodată, transparența în relația cu partenerii și colaboratorii va duce la soluții viabile și la încredere pe termen lung.



Eleganța în business înseamnă modul în care alegi să te porți atunci când presiunea este maximă. Este elementul care transformă o negociere tensionată într-un parteneriat de durată.



BEATRICE DUMITRAȘCU

CEO, Residential Division,
One United Properties

Beatrice Dumitrașcu este unul dintre cei mai recunoscuți profesioniști din industria imobiliară din România, având o experiență de peste 20 de ani în vânzări, marketing și leadership strategic.

Din 2013, aceasta face parte din echipa One United Properties, principalul dezvoltator și investitor în proiecte mixte și sustenabile din România, unde ocupă în prezent funcția de CEO al Diviziei Rezidențiale.



Numele Beatrice Dumitrașcu este sinonim cu vânzarea locuințelor premium în România. Iar cel mai curajos pas din cariera ei a fost tocmai alegerea imobiilelor în detrimentul unei cariere în PR, pentru care avea o pregătire academică. Erau vremuri în care totul avea o dinamica aparte, iar răbdarea și consecvența lui Beatrice au dat roade: a ajuns în echipa ONE, unde a contribuit la creșterea unei mărci românești sinonime cu siguranța și calitatea.

A fost o perioadă în care a învățat să formeze echipe, să susțină un standard și mai ales să rămână consecventă, indiferent de context. "În real estate nu vinzi doar metri pătrați, vinzi încredere, ritm de livrare, un mod de viață, seriozitate și continuitate, pentru că relația cu clientul continuă și după semnarea contractului. Iar curajul acesta, de a crește odată cu organizația, m-a făcut să-mi placă lucrurile făcute temeinic, cu implicare și responsabilitate", spune ea.

Beatrice povestește despre importanța figurilor feminine în procesul ei de dezvoltare: de la femeile prezente în copilăria sa până la cele întâlnite ulterior în viață, care i-au arătat ce înseamnă demnitatea, disciplina și munca dusă până la capăt. Totodată, ea consideră că atributele care însoțesc feminitatea precum comunicarea, empatia sau intuiția pot deveni atuuri.

Din perspectiva ei comunicarea bună aduce claritate, empatia înseamnă înțelegerea omului din fața ta, fără a lăsa de la tine în chestiuni esențiale, iar intuiția este experiență acumulată. Rezultatele din business dar și felul în care îi tratezi pe ceilalți conturează cel mai bine profilul unui lider.

Ea vorbește și despre așteptarea ca femeile să fie prezente în toate rolurile, cu presiunea zilnică de a face totul impecabil, ceea ce duce la oboseală și decizii luate din epuizare. Antidotul? O organizare clară a agendei și a priorităților, setarea unor limite sănătoase și delegare. "Nu mă prefac că sunt invincibilă. Îmi iau energia din rutină și din oamenii din echipa mea. În perioade intense, pe aceste două elemente mă bazez", recunoaște ea.

Este AI-ul provocarea momentului în real estate?

Beatrice spune că se bazează pe inteligența artificială în procese precum analize de date, rapoarte, segmentări, sau automatizări repetitive. Folosit inteligent, acest instrument eliberează timp pentru ceea ce contează cu adevărat: conversația reală, încrederea, prezența, interacțiunile umane.

Leadership-ul, spunea ea, presupune să înțelegi contextul, să știi să interacționezi cu oamenii, să le cunoști psihologia, să gestionezi tensiuni, să construiești echipe, cultură. Toate acestea nu se pot externaliza către un instrument. Tehnologia e un sprijin, nu un substitut.



Am înțeles că în momente de criză nu câștigă cei care vorbesc cel mai tare, ci cei care rămân consecvenți și disciplinați. Lecția mea a fost să mă întorc mereu la ce știm sigur, ce putem controla, ce le comunicăm oamenilor și cum ne ținem de cuvânt.



LUCIANA GIUREA ROȘCA

Head of Residential Division,
AFI România

Absolventă a Universității din București cu o licență în Drept, Luciana face parte din echipa AFI România de peste zece ani.

Înainte de a fi numită Head of the Residential Division în ianuarie 2024, ea a ocupat funcțiile de Leasing Manager în cadrul diviziei AFI Malls România și General Manager al AFI Ploiești.



Pentru Luciana Giurea Roșca cel mai curajos pariu din cariera sa a fost acela de a avea încredere în forțele proprii. A ales să părăsească jurnalismul de televiziune și să pornească pe un drum complet necunoscut, real estate-ul, un domeniu în care nu avea experiență, dar în care simțea ca poate construi ceva autentic. A ales să nu copieze modele existente, ci să își urmeze intuiția și să lucreze în propriul ritm. "Privind în urmă, acest pariu a devenit fundația unei cariere de peste 12 ani în real estate, în cadrul aceleiași companii, unde am avut privilegiul de a evolua de la leasing manager, la manager de mall, iar astăzi de a conduce divizia de rezidențial a grupului AFI în România" mărturisește aceasta.

Luciana menționează importanța modelelor feminine în mediul profesional. Mărturisește că este înconjurată de un grup de femei extraordinare, care i-au devenit prietene, și alături de care a avut șansa să crească nu doar profesional, ci și pe plan personal. Admiră unicitatea, creativitatea, forța, dar și delicatețea și umorul cu care navighează provocările zilnice. "Mă simt norocoasă și onorată că sunt cea care are ocazia să vorbească despre munca întregii echipe, și să împărtășesc cu ele atât reușitele, cât și momentele dificile", spune ea.

Crede că una din cele mai mari provocări ale prezentului este presiunea perfecțiunii, într-o epocă a libertăților și oportunităților fără precedent. Presiunea de a avea și de a fi totul se simte zilnic. Cum face față acestei constrângeri? Alegând autenticitatea în locul perfecțiunii și acceptarea prezentului, cu bune și cu rele. Succesul, spune ea, nu înseamnă să faci totul ireproșabil, ci mai degrabă cu sens, cu pasiune și cu recunoștință față de tot ce i s-a oferit.

Vorbind despre cele mai importante lecții pe parcursul carierei, Luciana amintește două astfel de momente.

Prima lecție este cea despre respect: drumurile profesionale sunt mereu interconectate, rolurile noastre se schimbă, iar modul în care construim fiecare interacțiune poate defini succesul unei relații pe termen lung.

Iar cea de-a doua lecție este reprezentată de un sfat primit chiar de la CEO-ul companiei, Doron Klein:

"Să nu îmi pierd cumpătul, indiferent de circumstanțe. Pentru că în momentul în care îmi pierd calmul, nu pierd doar controlul emoțiilor, ci și claritatea gândirii și, odată cu ea, puterea de a lua decizii inspirate. Această lecție mi-a arătat că adevărata forță a unui lider stă în echilibrul interior și în capacitatea de a rămâne prezent și lucid, chiar și în cele mai provocatoare momente."



Vedem zi de zi, când deschidem social media, rezultatele, triumfurile, dar foarte rar vizualizăm munca, efortul și, mai ales, eșecurile din spatele lor. Pare că succesul este instant, la plic, doar adaugi apa. Personal, fac eforturi să nu mă mai compar, să înțeleg că uneori suntem înaintea, alteori în urmă și că aceasta cursă e un maraton, nu un sprint, iar lupta trebuie să fie mai degrabă cu noi înșine.



ANCA BUZATU

Head of Marketing,
AFI România

Anca Buzatu s-a alăturat grupului AFI în anul 2020, în funcția de Marketing Manager pentru AFI Cotroceni. Începând cu ianuarie 2024, ea a fost promovată în rolul de Head of Marketing în cadrul AFI România, coordonând strategia pentru diviziile de retail, office și rezidențial.

Anca este licențiată în psihologie și deține o diplomă din partea The Digital Marketing Institute. Aceasta are o experiență de peste 15 ani în dezvoltarea și implementarea strategiilor de marketing în industria de retail, lucrând anterior pentru branduri precum Il Passo sau Folli Follie.



Curiozitatea a ajutat-o pe Anca Buzatu să crească, să găsească soluții creative și să transforme fiecare zi într-o oportunitate de învățare și descoperire.

Așa a început să crească în domeniul marketingului, unde apar mereu "valuri": tactici noi, promisiuni de creștere accelerată, poziționări spectaculoase dar lipsite de fundament. Pariul ei a fost să nu alerge după trenduri, ci să construiască branduri solide, bazate pe încredere, transparență și livrare reală. "În marketing, creativitatea atrage atenția. Dar seriozitatea și consistența construiesc valoare. Iar acesta este pariul câștigător de când mă știu", mărturisește aceasta.

Vorbind despre modelele feminine care au influențat-o, Anca spune că acestea nu sunt figuri publice, ci femei din anturajul apropiat: mama și sora sa. De la mamă a învățat disciplina, demnitatea și puterea tăcută a consecvenței. Iar de la sora ei a învățat curajul de a spune lucrurilor pe nume și de a-și păstra autenticitatea, indiferent de context.

Anca este de părere că atribute precum comunicarea, empatia sau eleganța sunt „superputeri”, nu trăsături decorative. Comunicarea bună spune ea nu înseamnă doar să vorbești frumos, înseamnă să știi când să asculți. Iar în business, dacă nu înțelegi ce emoție stă în spatele unei decizii ratezi esențialul. Empatia este radarul fin care te ajută să simți piața înainte să apară cifrele în raport. Intuiția? Este acel „simț” care îți spune că un mesaj va funcționa, iar apoi datele vin și confirmă. Cât despre eleganță, într-o industrie unde miza este mare, ea nu ține doar de estetică, ci de felul în care gestionezi presiunea, negocierile și relațiile tensionate. Toate acestea devin „superputeri”, cu o

condiție: să fie însoțite de fermitate și competență. În 2026 cea mai mare provocare pentru femei nu este să demonstreze că pot. Ci să nu uite cine sunt în timp ce performează. Femeile duc adesea mai multe roluri simultan lider, coleg, partener, mamă, fiică, iar presiunea de a le face pe toate bine poate deveni copleșitoare. "Pentru mine, schimbarea a început în momentul în care am renunțat la ideea de perfecțiune. Sau, mai bine spus, în momentul în care am început să învăț să renunț la ea. Încă învăț să spun „nu” fără vinovăție. Încă învăț să accept că nu trebuie să fiu perfectă tot timpul", spune ea.

Una din cele mai importante lecții învățate pe parcursul carierei este că marketingul nu este un cost conjunctural, ci un pilon de stabilitate și încredere. Vizibilitatea, coerența mesajului și transparența devin esențiale exact atunci când piața este nesigură. "Pe termen lung, reputația cântărește mai mult decât orice economie de moment. Iar standardele pe care ți le impui în vremuri dificile spun, de fapt, cine ești ca lider", încheie aceasta.



Cred că cel mai prețios sfat a fost primit de la sora mea, care mă obliga mereu să citesc când eram mică: «Fii curioasă: fiecare întrebare deschide o ușă către o lume pe care nu o cunoști încă.» Ori de câte ori am avut curajul să recunosc că nu știu ceva și să pun întrebări, s-au deschis uși neașteptate: am învățat lucruri noi, am descoperit perspective diferite și am întâlnit oameni care mi-au împărtășit experiențe valoroase.



RALUCA MUNTEANU

Director Dezvoltare,
IULIUS

Absolventă a Universității Alexandru Ioan Cuza din Iași, Raluca și-a construit o carieră definită în mare parte de IULIUS, compania ale cărei începuturi au fost tot la Iași.

După o experiență de doi ani în Germania, unde a lucrat în departamentul de comunicare al DHL, Raluca s-a întors la Iași, iar din 2012 s-a alăturat grupului fondat de Iulian Dascălu. Aici a trecut de la poziția de Marketer pentru Iulius Mall Iași, la Leasing Manager pentru componenta de birouri a proiectului mixt Palas Iași, iar din 2015 este Directorul de Dezvoltare al Grupului.



De mai bine de 10 ani noile dezvoltări ambițioase ale Iulius au un adevărat ambasador în persoana Ralucai Munteanu. Vorbește cu încredere despre proiectele de regenerare urbană ale companiei din orașe precum Timișoara, Iași, Cluj-Napoca sau Constanța cu autorități, jurnaliști, sau reprezentanți ai societății civile. Recunoaște că cel mai curajos pariu al său a fost credința că real estate-ul poate însemna mai mult decât metri pătrați și randamente financiare. "Am ales să cred că poate deveni un instrument de transformare urbană, un catalizator pentru comunități și un mod de a influența pozitiv felul în care se dezvoltă un oraș", explică ea.

A avut în jurul ei modele feminine valoroase, începând din familie și până în mediul profesional, de la care a învățat responsabilitatea și consecvența. Este de părere însă că leadership-ul nu are gen. Crede însă că are voce. Și că fiecare dintre noi trebuie să și-o găsească și să o folosească.

În real-estate, unde se lucrează cu orașe, comunități, parteneriate și echipe complexe, calități precum empatia, buna comunicare sau intuiția sunt esențiale. Empatia te ajută să înțelegi nevoile reale ale unui loc. Comunicarea clară și transparența construiesc încredere. Intuiția completează analiza. Eleganța o vede și din perspectivă de estetică arhitecturală, dar și ca echilibru și decență profesională, ceea ce creează relații solide pe termen lung. "Ca în orice, calitățile sunt atuuri atât timp cât sunt echilibrate. Până la urmă, succesul profesional nu înseamnă exces, ci proporție" mai spune aceasta.

Una dintre cele mai mari provocări, în opinia sa, rămâne echilibrul dintre viața profesională și cea personală. Încă

există așteptarea, chiar dacă și subtilă, ca o femeie să performeze impecabil în toate rolurile: lider, partener, mamă, prieten, profesionist. Raluca nu crede în conceptul de <<super femeie>>. "Realitatea este că rareori se întâmplă să fii <<pe plus>> în toate ariile în același timp. De cele mai multe ori, când un plan excelează, altul are nevoie de ajustare sau suferă temporar. Cred în renunțarea la perfecționismul toxic și în acceptarea faptului că echilibrul nu este static, ci mai degrabă dinamic." Adevărata provocare nu este să le faci pe toate perfect, ci să le ții coerente, fără să te pierzi pe tine în proces, spune ea.

Definește răbdarea drept cea mai importantă lecție învățată într-un context dificil. Nimic nu este permanent, nici perioadele dificile, dar nici cele favorabile. În momente de criză, este esențial să privești dincolo de presiunea imediată și să rămâi ancorat în scopul pe termen lung. Să ai încredere în direcția aleasă, să nu reacționezi impulsiv și să construiești cu perspectiva anilor, nu a lunilor. În real estate, viziunea pe termen lung nu este doar o strategie, este o necesitate.



Un principiu care m-a însoțit în timp este ideea de a avea o opinie clară și de a o exprima fără ambiguități. Margaret Thatcher spunea: „Have an opinion and speak it as clear as you can.” Pentru mine, acesta este poate cel mai valoros sfat, să știi în ce crezi și să ai curajul să susții acel lucru. În real estate, unde deciziile au impact pe termen lung asupra orașelor și comunităților, nu îți permiți să fii fără direcție. Claritatea valorilor îți dă coerență, iar coerența îți dă credibilitate.



OANA DIACONESCU

Head of Leasing,
IULIUS

Oana Diaconescu face parte din echipa IULIUS de peste 25 de ani. În primii șapte ani, a ocupat funcția de Leasing Manager pentru Iulius Mall Iași & Timișoara.

Din anul 2006 este Head of Leasing, coordonând activitatea departamentelor de leasing pe segmentul retail din toate proprietățile operaționale ale companiei. În prezent, coordonează strategia de retail pentru proiectele aflate în dezvoltare, cum sunt RIVUS Cluj, remodelarea Palas Iași și Family Market Tomești.

Oana Diaconescu deține o vastă experiență în domeniul închirierilor de spații comerciale, stabilind parteneriate cu cei mai importanți retaileri care operează pe piața din România.



Carierea Oanei Diaconescu a evoluat odată cu grupul imobiliar fondat de Iulian Dascălu la Iași. Privind în urmă crede că cel mai curajos pariu a fost acela că se pot sparge bariere și în estul țării, considerat la acea vreme „o Cenușăreasă a României”, o regiune în care nimeni nu credea în acele timpuri. Face desigur referire la perioada de final de deceniu din anii 90, când deschiderea unui centru comercial la Iași părea o adevărată nebunie.

”Curajul și performanța de a livra în această regiune, și în acele timpuri, un format de retail modern, primul din afara Bucureștiului, un concept care și astăzi reprezintă un reper pentru ieșeni, au setat standardele pentru foarte mulți, nu numai din interiorul companiei. Pentru mine, a marcat începutul unui parcurs lung și provocator, cu multe borne depășite” povestește ea despre începuturile carierei.

Vorbind despre modele feminine, Oana o amintește pe Angela Ahrendts, fostă vicepreședintă senior a diviziei Apple Retail și fost CEO Burberry, unul dintre cei mai vizibili și influenți executivi de business la nivel mondial.

Aceasta a revitalizat brandul Burberry și l-a transformat într-una dintre cele mai inovatoare companii din sectorul său.

Zece ani mai târziu a devenit unul dintre cei mai apreciați manageri din Apple, punându-și expertiza în retail în serviciul industriei tehnologice. La Burberry, a influențat unul dintre cele mai emblematice branduri ale lumii prin decizii curajoase și un accent neobosit pe dimensiunea umană a leadershipului. La Apple, a coordonat strategia de retail a gigantului de tehnologie și design din Silicon Valley.

Chiar dacă există o evoluție pozitivă, procentul femeilor în poziții executive rămâne mai mic decât cel al bărbaților. ”Există încă această percepție generală că femeile aflate în poziții de conducere trebuie să performeze mai mult pentru a avea credibilitate. Personal nu mă regăsesc în această paradigmă, cu siguranță și datorită modelului IULIUS, unde valorizarea se face pe criterii de performanță, dar poate că aceasta ar putea fi (încă) o provocare a femeilor în 2026.” O reală provocare pentru femei în acest moment este, în opinia Oanei, și presiunea imaginii personale în era social media. Este un factor suplimentar care, în lipsa clarității valorilor personale și alinierii lor cu misiunea profesională, poate crea atât presiune suplimentară, cât și confuzie.

Oana este de părere că misiunea unui lider nu se încheie odată cu obținerea sau depășirea obiectivelor numerice. Acesta are cu adevărat responsabilitatea și de a influența în mod pozitiv viețile celor cu care colaborează.



Trăim într-o lume care avansează într-un ritm fără precedent, în care tehnologia și inteligența artificială redefinesc granițele în aproape orice domeniu. În timp ce deja observăm o serie de beneficii reale care vin odată cu avansul tehnologic, rămâne totuși întrebarea „cum ne păstrăm umanitatea?”. Și aici cred că ar putea avea de câștigat acele persoane, nu neapărat numai femei, care au curajul de a rămâne cu adevărat autentice, care manifestă empatie și inteligență emoțională.



ANA-MARIA NEMȚANU

Leasing Director,
Hagag Development Europe

Ana-Maria și-a început cariera în urmă cu peste 20 de ani, lucrând inițial în industria hotelieră, iar ulterior în real estate. Înainte de a se alătura echipei Hagag, Ana-Maria a lucrat pentru dezvoltatori sau proiecte precum Euromall, Lotus Cișmigiu, Domenii Park, Gran Via Real Estate sau BREC.

Începând din ianuarie 2024, Ana-Maria este Leasing Director pentru Hagag Development Europe, coordonând procesul de închiriere al unor proiecte precum H Stirbei Palace, H Tudor Arghezi sau H Victoriei 109.



Ana-Maria a început să lucreze în imobiliare în 2007, o perioadă de efervescentă în industrie, care venea la pachet cu perspective senzaționale, dar și cu multe excese.

Imediat după, a urmat criza care a debutat în 2009 și a atins apogeul în 2010 – 2011, ani despre care spune că i-au creat reziliență.

În condițiile în care peste jumătate din cei care profesau în domeniu au dispărut în acei ani, orientându-se spre alte „grădini mai verzi”, cei care au rămas, au performat și evoluat constant, spune ea.

Pe parcursul anilor a câștigat experiență în diverse segmente ale pieței: de la Euromall, la proiecte rezidențiale premium precum Lotus Cișmigiu sau Domenii Park, ansambluri rezidențiale dedicate sectoarelor mass & middle market ale investitorului spaniol Gran Via sau proiectele Bucharest Real Estate Club & Romania Property Club.

Nu are un model feminin anume, încercând să învețe de la fiecare persoană cu care interacționează. Este de părere că fiecare atribut al feminității poate să îți servească și să îți deservească în viața profesională, în egală măsură.

”Într-o industrie preponderent masculină, bazată pe rațiune, calcule și dovezi, intuiția e greu de folosit ca argument în unele situații pur tehnice sau matematice. Și în momentul în care Excel-ul poate spune ceva, vine viața și poate schimba calculele la jumătate, fără o explicație rațională, de la o zi la alta”, explică ea.

Cea mai mare provocare pentru femei în 2026 este, în viziunea ei, să rămână feminine într-o lume în care masculinul este afectat la rândul lui.

”Să nu reacționeze din ego și să acționeze din suflet. În cele din urmă, lucrăm cu oameni și pentru oameni, iar asta uneori e ușor de pierdut din vedere.”

În ceea ce privește inteligența artificială, are o atitudine rezervată. Nu consideră că va putea înlocui omul, interacțiunea de succes fiind una umană. Poate ajuta imens în chestiuni tehnice sau financiare, însă deciziile au nevoie în continuare de partea intuitivă, nu doar de cea rațională.

Ana-Maria consideră că atât în viața personală, cât și în cea profesională, prevenția este mult mai ieftină decât vindecarea. Dar ca să poți merge pe prevenție, este nevoie de experiență, curaj, putere de convingere. Și răbdare, foarte multa răbdare.

“ Cel mai valoros sfat nu l-am primit de la o femeie din industria imobiliară, ci din cea hotelieră: don’t assume, ask! ”

ANDREEA-MARIA DUMITRU

Chief Marketing Officer,
Hagag Development Europe

Andreea-Maria Dumitru conduce departamentul de marketing și comunicare al Hagag Development Europe, rolul său fiind esențial în impunerea succesului brandului și în asigurarea faptului că toate activitățile sunt eficiente, sustenabile și generează un randament al investiției cuantificabil.

De-a lungul celor 15 ani de experiență profesională a dobândit o înțelegere cuprinzătoare a peisajului imobiliar local, inclusiv a caracteristicilor, demograficelor și tendințelor, în toate segmentele pieței: rezidențial, birouri & comercial.



Parcursul profesional al Andreei a fost construit într-un context competitiv, unde criteriile principale au fost întotdeauna competența și rezultatele. O susținătoare convinsă a modelului „life-long learning”, Andreea consideră că dezvoltarea continuă a competențelor și cultivarea culturii generale fac diferența.

Andreea crede în puterea comunicării, a „brand-ului de dezvoltator” și a marketingului strategic în real estate, într-o industrie concentrată tradițional pe cifre și livrabile tehnice, în care deciziile se iau adesea pe baza indicatorilor financiari sau a dimensiunii fizice a proiectelor. Indiferent de segmentul de piață deservit, eforturile ei s-au concentrat întotdeauna pe a clădi branduri puternice, cu identitate proprie. A ales să construiască poziționare, comunitate și experiență, nu doar vizibilitate, și a acceptat provocarea de a transforma proprietăți imobiliare în povești relevante pentru utilizatori și pentru audiența generală. Iar asta a învățat-o că succesul în real estate nu e doar despre metri pătrați sau cifre, ci și despre emoția, claritatea și relevanța mesajului transmis pieței.

Admiră femeile care conduc cu integritate, fermitate și, în același timp, cu eleganță. Femei care reușesc să combine profesionalismul, răbdarea strategică și autenticitatea, fără a renunța la empatie și colaborare. Și crede că cel mai valoros sfat primit de la o altă femeie a fost acela de a-și cultiva vocea profesională cu aceeași seriozitate cu care își perfecționează competențele tehnice.

Andreea consideră că empatia și comunicarea facilitează crearea de conexiuni solide cu toți cei din jur, intuiția ajută la anticiparea pieței și implicit a tendințelor, precum și la

identificarea nevoilor și aspirațiilor clienților, iar eleganța consolidează credibilitatea și construiește încredere. Mai mult decât atât, într-o industrie care transformă relațiile interumane în capital, cum este industria imobiliară, aceste trăsături nu diluează profesionalismul, ci mai degrabă îl amplifică.

Ea crede că, în esență, atât femeile, cât și bărbații se confruntă astăzi cu provocări similare. Cel puțin din punct de vedere profesional. În mediul competitiv și dinamic din ziua de azi performanța și capacitatea de adaptare sunt cele care fac diferența. Provocarea reală, pentru femei și bărbați deopotrivă, este să rămână relevanți într-un peisaj în care piețele, sistemele și instrumentele de lucru evoluează constant.

Poate inteligența artificială susține performanța fără a diminua componenta umană, atât de specifică leadership-ului feminin? Real estate-ul rămâne o industrie cu o profundă componentă relațională, spunea ea. Încrederea, intuiția, capacitatea de a citi nuanțele unei negocieri sau de a înțelege emoția din spatele unei decizii de tranzacționare nu pot fi replicate de un algoritm.

“Adaptabilitatea și reziliența sunt mai valoroase decât controlul. În perioade dificile, claritatea, calmul și capacitatea de recalibrare fac diferența între reacție și strategie.”

ASHTON TOPOLINKSI

Partner, Head of Marketing,
InteRo Property Development

Născută în Canada, Ashton s-a alăturat din 2020 business-ului de familie fondat de tatăl său în România.

Ca Partener și Head of Marketing la InteRo Property Development, Ashton coordonează strategic întregul ecosistem de comunicare și branding al companiei, gestionând campanii multi-canal, inițiative de PR și evenimente de amploare, în timp ce impulsionează inovația tehnologică prin platforma de realitate virtuală InteRoVerse și supervizează procesele de certificare verde pentru dezvoltări imobiliare sustenabile.



De aproape 20 de ani, Michael Topolinski, fondatorul și proprietarul InteRo Property Development, a construit o fundație solidă pentru companie. În ultimii ani, cei trei copii ai săi s-au alăturat afacerii, iar Ashton și-a adus contribuția în zona de marketing și comunicare.

Familia Topolinski se concentrează pe proiectarea, construirea și administrarea proprietăților care îndeplinesc cele mai înalte standarde de calitate și sustenabilitate. "Abordarea noastră de afaceri este înrădăcinată în valorile familiei noastre: independență, unitate, angajament față de cele mai înalte standarde, design și inovație, care creează comunități dedicate bunăstării. Aceasta este diferența care face ca familia să fie fundamentul unei structuri de afaceri solide și responsabile", explică ea. Pe lângă proiectele dezvoltate de InteRO, business-ul include și Metawealth, o platformă europeană axată pe oferirea accesului investitorilor la active imobiliare de nivel instituțional, prin structuri de obligațiuni transparente.

Ambițioasă, tenace și cu dorința de a învăța, Ashton și-a construit pas cu pas cariera într-o țară străină. Cheia încrederii la locul de muncă? "A fi tu însăși, fără să te porți feminin sau masculin, ci pur și simplu să îți faci treaba. Atunci când performăm la un nivel înalt și producem rezultate care aduc beneficii întregii echipe, ceilalți învață în timp că se pot baza pe tine și apare respectul. Îmi văd încrederea în execuție și strategie ca pe niște abilități de leadership și nu îmi definesc calitățile ca fiind feminine sau masculine", spune ea. Tatăl și cei doi frați au ghidat-o în strategia de investiții, iar colaborarea zilnică cu ei a învățat-o despre leadership.

Este de părere că inteligența artificială poate spori performanța preluând sarcinile plictisitoare, repetitive, care nu necesită mult efort intelectual. "Un exemplu este eficientizarea procesului de calificare a potențialilor clienți prin programe AI care transcriu discuțiile telefonice. Transcrierea poate include un rezumat al apelului, analiza sentimentului clientului și nivelul de calificare. Această comunicare bazată pe AI indică echipei de vânzări dacă merită sau nu să investească timp în acel client. Se economisește timp și se încheie mai multe tranzacții. Este ceva ce nu diminuează dimensiunea umană, ci mai degrabă sprijină procesul de vânzare" detaliază Ashton.

Despre 2026 spune că va fi un an de consolidare pentru companie, având în vedere continuarea investițiilor, adăugarea unui nou proiect în pipeline în acest an, menținerea unui mediu de lucru ridicat, precum și exit-ul din proiectele NorthLight Residence, New Confort City și Pajurei 3 Residence.

După șase ani la conducerea marketingului InteRo și, mai recent, MetaWealth, crede că starea de calm, gândirea strategică și munca asiduă au ridicat-o la nivelul de succes atins.

Eu nu m-am lovit de prea mult sexism la locul de muncă pentru că nu am permis acestor atitudini să mă afecteze. Mi-am reamintit constant că sunt capabilă și am fost determinată să îmi perfecționez experiența în marketing și branding prin simplul fapt că mi-am făcut treaba. Chiar și în momentele grele, când simțeam că poate nu mă descurc suficient de bine, am găsit resurse interioare și curajul de a merge înainte.

IULIA IANA

Head of Marketing,
HILS Development

Cu o experiență de peste 14 ani în marketing, atât în industria auto cât și în cea imobiliară, Iulia ocupă în prezent poziția de Head of Marketing la HILS Development, unul dintre principalii dezvoltatori imobiliari din România. Coordonează strategia și execuția de marketing pentru șase proiecte rezidențiale, generând venituri de peste 1,5 milioane EUR și crescând rata de conversie de la lead la vânzare cu peste 2%.

Competențele sale de bază includ arhitectura de brand, marketingul digital, generarea de lead-uri, content marketing și retenția clienților. Iulia construiește branduri puternice și distinctive care rezonază cu publicul țintă și se diferențiază de competiție.



Carierea Iuliei a început în industria de auto. Cea mai curajoasă decizie a sa a fost schimbarea industriei în plin lockdown și pandemie.

„După 17 ani în piața auto, într-o perioadă în care toată lumea căuta stabilitate, eu am ales să schimb direcția. Era pandemie, era incertitudine, era multă izolare – și poate tocmai liniștea m-a făcut să mă aud mai bine pe mine. Când stai departe de agitația zilnică, începi să-ți pui întrebări mai serioase. „Asta e tot? Mai vreau altceva? Pot mai mult?” Iar răspunsul meu a fost da, vreau să mă provoc din nou. Real Estate-ul însă m-a învățat alt tip de responsabilitate. Aici nu vorbim doar despre un produs, ci despre „acasă”. Despre una dintre cele mai importante decizii din viața unui om. Și cred că maturitatea profesională pe care o aveam m-a ajutat să fac această tranziție cu mai multă empatie și mai mult curaj”, povestește Iulia despre momentul în care a schimbat macazul din industria auto către cea imobiliară.

Iulia crede că succesul vine din muncă, ambiție, disciplină și din dorința de a crește. Atributele pe care le asociem feminității pot deveni un mare avantaj, doar dacă știi să le folosești. Empatia te ajută să înțelegi oamenii, comunicarea te ajută să construiești relații, intuiția îți poate oferi claritate în decizii, iar eleganța, în sensul de atitudine, îți poate da forță fără agresivitate. Dar, în același timp, dacă nu sunt gestionate bine, pot deveni piedici. Pentru ea, totul este despre echilibrul. Nu calitățile în sine, ci felul în care le folosești. Iar atunci când sunt susținute de muncă și ambiție, pot deveni atuuri reale.

Spune că a admirat mereu femeile care știu cine sunt și nu negociază asta.

Femeile care nu renunță la luptă, chiar și atunci când nu e simplu. Cel mai valoros sfat pe care l-a primit de la o altă femeie nu a fost unul sofisticat. A fost simplu și direct: să nu se subestimeze. „Mi-a rămas în minte ideea că, de cele mai multe ori, suntem mult mai rezistente decât credem. Doar că nu știm asta până nu suntem puse la încercare” explică ea.

Vorbind despre provocările anului 2026 pentru femei, Iulia menționează presiunea de a fi „totul” în același timp.

„Din dorința de a demonstra că suntem la fel de capabile, am ajuns, de multe ori, să ducem nu doar responsabilitățile noastre, ci și pe cele care, tradițional, erau împărțite. Să fim performante la birou, prezente acasă, implicate emoțional, organizate, disponibile, echilibrate. Cred că adevărata provocare nu mai este să demonstrăm că putem. Am demonstrat deja. Provocarea este să învățăm să punem limite. Să acceptăm că echilibrul nu înseamnă perfecțiune.”



Datele, oricât de bine ar fi procesate, tot trebuie trecute prin filtrul experienței, al intuiției și al contextului. Al-ul îți poate spune ce se întâmplă. Experiența și inteligența emoțională te ajută să înțelegi de ce și ce faci mai departe.



LEADERSHIP PRIN ECHILIBRU AUTENTIC ȘI **FORȚĂ STRATEGICĂ**



**OFELIA
MOISĂ**

Head of Shared Services,
EFMS

Str. Stoica Ludescu 12, Et. 1, Sect. 1, București
office@efms.ro | 031-438.08.42

- *Care a fost cel mai curajos pariu pe care l-ați făcut în real estate și cum v-a modelat el parcursul profesional?*

Cel mai curajos pariu la început de drum a fost să construiesc o companie împreună cu soțul meu, mizând integral pe noi doi, pe valorile și pe munca noastră. Am pariat pe caracter, pe perseverență și pe idealuri înalte într-o industrie suport esențială pentru toate celelalte sectoare, iar acest pariu ne-a forțat să devenim mai disciplinați, mai aproape de clienți și mai conștienți că reputația se construiește zilnic, nu dintr-o singură tranzacție.

- *Care este modelul dvs. feminin și cel mai valoros sfat pe care l-ați primit de la o altă femeie?*

Modelul meu feminin este un mix inspirat de Michelle Obama, Indra Nooyi și Anca Vlad, femei care inspiră prin echilibru autentic și forță strategică. Michelle aduce grație, Anca Vlad curaj și viziune pe piața locală, iar Indra Nooyi m-a marcat prin abilitatea de a simplifica complexitatea în decizii clare. Cel mai valoros sfat l-am preluat chiar de la ea: «Simplifică, simplifică, simplifică» transformă haosul în mesaje esențiale, ca să obții susținere rapidă. În compania noastră, l-am aplicat reducând procesele operationale greoaie la pași clari pentru echipe, ceea ce ne-a accelerat proiectele și a crescut încrederea clienților.

- *Cum contribuie la succesul profesional atribute feminine precum comunicarea, empatia, intuiția, eleganța?*

Acest atribute ale feminității nu sunt piedici, ci atuuri esențiale în real estate, dacă le folosești conștient. Ele construiesc încredere, facilitează negocieri complexe și mențin relații pe termen lung cu clienții logistici sau dezvoltatorii. Le folosesc astfel: comunicarea pentru claritate și simplificare, empatia pentru a înțelege ce își dorește cu adevărat clientul, intuiția pentru decizii rapide când datele sunt incomplete, iar eleganța în comportament, nu doar în imagine, pentru a aduce calm și profesionalism în situații tensionate.

- *Care este cea mai importantă lecție profesională pe care ați învățat-o într-un context dificil?*

Viteza reacției și adaptabilitatea sunt mai valoroase decât iluzia controlului total. Am învățat să comunic imediat ce știm și ce nu știm încă, să cer input de la echipă și parteneri și să transform criza într-un moment de consolidare a încrederii. Crizele au fost lecțiile noastre cele mai valoroase: oportunități de a optimiza procese logistice, consolida parteneriate și accelera creșterea profesională.

UN BUSINESS NĂSCUT DIN PASIUNEA PENTRU **ARMONIE ȘI FRUMOS**



**CRISTINA
CORBAN**

Fondatoare,
360 Furniture

- **Cum a apărut ideea deschiderii showroom-ului 360 Furniture?**

În urmă cu 10 ani am creat 360 Furniture, un business la intersecția dintre estetică și funcționalitate. În 2025 am inaugurat showroom-ul nostru, în zona de nord a Bucureștiului, în proximitatea bvd Barbu Văcărescu, în urma unei investiții de peste 100.000 de Euro. Spațiul a fost gândit ca o extensie a brandului, pentru a da oportunitatea arhitecților, clienților sau investitorilor imobiliari să ne cunoască viziunea.

Lucrez cu pasiune, creativitate și respect pentru fiecare proiect. Scopul meu este să fac procesul de design mai simplu, mai frumos și mai personal. Pentru mine, mobilierul nu înseamnă doar obiecte, ci povești, emoții și soluții care fac un spațiu să prindă viață. Asta e partea mea preferată: să transform viziuni în realitate, pas cu pas.

- **Care este pasul următor în 2026?**

În acest an ne propunem să stăm aproape de dezvoltatori și investitori imobiliari prin pachete integrate. Mobilierul este doar punctul de plecare. Oferim consultanță, proiecte personalizate și amenajări la cheie, cu proprii noștri furnizori. Este ceea ce îmi place să numesc mobilier curatorial. E mai mult decât o selecție de piese frumoase, este un proces personalizat, în care fiecare obiect este ales nu doar pentru estetică, ci pentru valoarea pe care o aduce într-un spațiu funcțional, vizual și emotional. Lucrăm cu branduri premium pentru că oferă design curat, detalii bine gândite și o estetică relaxată, dar elegantă. Colaborăm cu branduri diverse, precum Anesis sau AI2 (Grecia), Bizzarto (Polonia) sau Arte Veneziana (Italia) pentru care suntem distribuitori unici în România.

- **Ce provocări ai ca femeie într-o industrie precum cea a designului interior?**

Ca femeie în industria designului de interior, provocările vin mai ales din a demonstra constant profesionalism într-un domeniu unde adesea se presupune că doar „partea creativă” îți aparține. E nevoie să câștigi încrederea în proiectele tehnice, să negociezi ferm și să îți faci loc în colaborări unde rețelele sunt deja formate. Totuși, sensibilitatea estetică, empatia și atenția la detalii devin exact atuurile care transformă aceste provocări în rezultate memorabile.

Str. Ramuri Tei 12, Sector 2, București

office@360furniture.ro
0757.103.648

MARIA BADEA

Senior Leasing Manager,
Vastint România

Cu o experiență de 18 ani în sectorul imobiliar și financiar, Maria Badea este unul dintre cei mai respectați specialiști în leasing pe piață imobiliară românească. Ea a intrat în imobiliare în 2008 și, deși momentul nu era unul prielnic, și-a construit pas cu pas o carieră în acest domeniu. Peste 17 ani a petrecut în cadrul GTC, unde a acumulat experiență în diverse sectoare de la retail și rezidențial până la birouri.

În prezent, ocupă funcția de Senior Leasing Manager la Vastint România, unde coordonează strategia de închiriere pentru proiecte emblematice precum Business Garden Bucharest și Timpuri Noi Square.



Maria a început să lucreze în domeniul imobiliar în 2008, atunci când toate cifrele mergeau în jos, iar această experiență a obligat-o să iasă din zona de confort, să înțeleagă în profunzime dinamica negocierilor, structura contractelor și importanța relațiilor pe termen lung în real estate. A învățat că succesul nu vine doar din cifre, ci din capacitatea de a anticipa riscurile, de a construi parteneriate solide și de a lua decizii echilibrate chiar și sub presiune.

Privind în urmă la începuturile carierei spune că cel mai curajos pariu a fost să își asume responsabilitatea pentru un proiect major rezidențial, într-un moment în care piața era incertă, iar experiența sa era încă în formare. "A fost o decizie care a implicat multă încredere, asumare și disponibilitatea de a învăța rapid, cu susținere din partea directorului general" rememorează ea.

Spune că nu a identificat un model feminin într-o singură persoană, ci mai degrabă un tip de femeie: cea care reușește să îmbine fermitatea cu empatia, profesionalismul cu autenticitatea și cu echilibrul personal. A admirat întotdeauna femeile care conduc prin competență și calm, fără a simți nevoia să demonstreze excesiv, dar care își susțin punctul de vedere cu claritate și încredere.

Mama ei, care este o femeie iubitoare, puternică și orientată spre soluții, a fost cea care a ghidat-o spre integritate, autonomie financiară și iubire de sine. Iar acestea sunt repere pe care dorește să le poată transmite și fiicei sale, Noelle. „Oamenii vor uita ce ai spus, vor uita ce ai făcut, dar nu vor uita niciodată cum i-ai făcut să se simtă” este citatul cu care se identifică.

Consideră că folosirea calităților precum empatia, intuiția sau eleganța adaugă valoare când sunt folosite pentru a crea punți de dialog, a negocia constructiv și a construi parteneriate pe termen lung.

În ceea ce privește accesul la poziții de leadership și decizie, deși lucrurile se îmbunătățesc, este de părere că există în continuare sectoare în care prezența feminină la nivelurile superioare este redusă. O schimbare de abordare condusă prin susținerea altor femei prin mentorat, prin promovarea unei culturi organizaționale incluzive poate îmbunătăți situația. "Susțin și încurajez colaborarea și mentoratul între femei, construind relații bazate pe încredere și sprijin reciproc. În același timp, transform empatia, comunicarea și intuiția în atuuri strategice care susțin deciziile și negocierile în carieră", explică ea.

Ca în orice carieră îndelungată s-a lovit și de momente dificile, când diferența o face capacitatea de a rămâne orientat spre soluții, nu spre poziții rigide. A înțeles că o negociere nu trebuie privită ca un joc cu sumă zero, ci ca o oportunitate de a identifica un rezultat win-win, care să răspundă intereselor ambelor părți. Când lucrurile sunt ușoare, poate oricine reuși, spune ea. Adevărata provocare este să transformi criza într-o oportunitate și să găsești echilibrul.



În real estate, unde relațiile, negocierile și încrederea sunt fundamentale, capacitatea de a asculta activ, de a înțelege nevoile reale ale partenerului și de a anticipa reacțiile devine un avantaj strategic.



ELIZA ONICĂ

Senior Marketing Manager,
Vastint România

Cu peste 18 ani de experiență în marketing și vânzări, dintre care 12 în real estate, Eliza vede marketingul ca pe un spațiu în care strategia și emoția trebuie să funcționeze împreună.

Din 2024, în rolul de Senior Marketing Manager la Vastint România, coordonează întreaga activitate de marketing, de la strategie și poziționare de brand la comunicare internă și externă, PR, social media, evenimente corporate și inițiative dedicate comunităților din proiectele Timpuri Noi Square și Business Garden Bucharest.



Pentru Eliza marketingul nu e doar despre clădiri sau vizibilitate, ci despre oameni și poveștile care creează conexiuni reale. Stilul ei îmbină rigoarea și planificarea strategică cu entuziasm, colaborare și claritate. Crede că ideile valoroase apar în spații unde există conversație, curiozitate și libertatea de a explora.

De-a lungul carierei sale a înțeles că încrederea se câștigă greu și se pierde ușor. Iar, în real estate, acest lucru se simte și mai intens. Un proiect solid înseamnă consecvență, atenție la detalii și multă rigoare în spate. A ales să se uite la impact, nu doar la rezultate imediate, și să investească în acea muncă „invizibilă” dar care, în timp, face diferența reală.

Modelul ei feminin este femeia care conduce cu calm și claritate. Uneori poate fi cea mai vocală din încăpere și crede că este perfect în regulă să fie așa, atâta timp cât ceea ce se aude este un râs zgomotos sau o idee spusă cu entuziasm. ”Pentru mine, leadership-ul înseamnă să aduci direcție, să păstrezi respectul și să ridici standardele fără să ridici tonul”, spune ea.

Spune că atribute precum empatia, comunicarea, intuiția sau eleganța reprezintă pentru ea instrumente de lucru, nu simple trăsături apreciate social. Comunicarea clară economisește timp și energie. Empatia te ajută să înțelegi oamenii dincolo de roluri și să construiești parteneriate autentice. Iar intuiția, atunci când este susținută de experiență și de date, devine un radar fin, care uneori sesizează o problemă înainte ca ea să apară în cifre.

”În munca mea, încerc să le folosesc simplu: ascult mult, pun întrebări, clarific așteptări și creez un spațiu în care ideile pot apărea firesc, prin conversație, curiozitate și uneori chiar un strop de joacă. De acolo apar campaniile cu suflet.”

Eliza consideră că una din marile provocări ale anului 2026 este ritmul, dar și presiunea de a fi permanent disponibilă. Cum abordează contextul? ”Prin limite sănătoase și prioritizare fără vinovăție. Când oamenii știu ce este important, ce urmează și cine își asumă responsabilitatea, stresul scade, iar performanța devine sustenabilă. Este o formă de grijă atât pentru rezultate, cât și pentru oameni.”

A învățat că în momente de incertitudine oamenii nu au nevoie de perfecțiune, ci de adevăr. Tăcerea creează anxietate spune ea, în timp ce comunicarea, chiar și atunci când nu ai toate răspunsurile, poate stabili o echipă. „Asta știm. Asta nu știm încă. Asta facem azi. Aici revenim cu update.”



Eleganța o văd ca pe o formă de respect: felul în care negociezi, cum formulezi un refuz, cum gestionezi tensiunile. Nu te face mai puțin fermă, dimpotrivă, îți consolidează poziția pentru că păstrează cadrul sănătos al relației.



ALINA NECULA

Country Manager,
Lion's Head România

Alina Necula are 20 ani de experiență în sectorul imobiliar, timp în care a ocupat poziții de leadership în companii importante precum Lion's Head, Globalworth și Immofinanz. Are experiență solidă în segmentele office, logistică, retail și rezidențial.

Anterior, a fost Senior Asset Manager la Globalworth și Senior Retail Asset Manager la Immofinanz. Deține un Executive MBA și o diplomă în drept. În prezent, contribuie la consolidarea prezenței Lion's Head pe piața imobiliară din România, coordonând și investițiile locale ale companiei în sectorul logistic.



Cel mai important pariu din cariera Alinei a fost asumarea deciziei oneste de a recunoaște că parcursul juridic planificat nu o mai reprezenta. Deși investise ani de studiu pentru a deveni avocat, ea a avut curajul să abandoneze un traseu sigur pentru a porni de la zero în real estate. Alina a ales să se cunoască pe sine și să schimbe total direcția. Această tranziție i-a format reziliența, învățând-o să privească schimbarea nu ca pe o pierdere, ci ca pe o formă esențială de evoluție.

Alina admiră femeile care construiesc lucruri solide cu discreție și care rămân echilibrate chiar și sub o presiune imensă. Filosofia sa de conducere se bazează pe un sfat prețios primit la început de drum: succesul nu vine din forțarea unui rol, ci din a fi tu însăși. În viziunea ei, puterea reală nu rezidă în agresivitate, ci în consecvență și în cunoașterea propriilor valori, indiferent cât de mult se schimbă contextul de business.

Pentru Alina, ideea că real estate-ul este un domeniu exclusiv masculin este depășită. Ea vede această industrie ca fiind despre oameni, despre modul în care ei muncesc și trăiesc în interiorul unor spații.

Atribute precum comunicarea și empatia nu sunt simple trăsături, ci instrumente profesionale vitale care ajută în negociere și în construcția relațiilor pe termen lung. Capacitatea de a asculta și de a înțelege nevoile reale ale oamenilor reprezintă, în opinia sa, un avantaj extraordinar.

În contextul anului 2026, Alina integrează inteligența artificială pentru a analiza piața și a reduce erorile, dar consideră că real estate-ul se face încă în întâlniri.

Deși tehnologia optimizează deciziile financiare, „magia” imobiliarelor stă în conversațiile în care înțelegi ceea ce nu se spune direct și în momentele în care decizia devine personală, bazată pe încredere. Relațiile, crede ea, sunt elementul care nu va putea fi niciodată automatizat.

Succesul nu este niciodată un efort solitar, spune Alina.

În perioade de criză, ceea ce salvează o organizație nu este o reacție spectaculoasă de moment, ci fundația solidă construită anterior: o echipă bazată pe încredere și disciplina învățării constante.

“Suntem suma oamenilor pe care îi întâlnim și a mentorilor care ne provoacă, aceștia fiind cei care ne modelează deciziile finale”, conchide ea.



Fermitatea nu înseamnă agresivitate, iar empatia nu înseamnă slăbiciune. Puterea reală vine din consecvență și din faptul că știi cine ești, chiar și atunci când contextul se schimbă.



ELENA MĂRCULESCU

Senior Asset Manager,
Logicor România

Elena Mărculescu este Asset Manager pentru Logicor Romania, parte a Logicor Central & Eastern Europe, unde este responsabilă de administrarea și optimizarea activelor logistice din portofoliul local al companiei.

În rolul său, Elena contribuie la dezvoltarea și gestionarea proprietăților logistice de clasă A, susținând strategiile operaționale și de valoare ale investitorului pe piața de spații logistice din România.



Elena a mizat pe tranziția de la o poziție care a presupus roluri multiple în Finance (Real Estate) către zona de Asset Management în sectorul industrial-logistic.

Această tranziție i-a deschis o perspectivă mai amplă asupra industriei de real estate, activând în segmentul care s-a dovedit a fi cel mai dinamic și în continuă creștere în România, în ultimii ani (mai ales în perioada pandemiei). Timpul i-a dovedit că a făcut alegerea potrivită, care o motivează în continuare, îi oferă provocări aproape zilnic, o scot din zona de confort și o ajută să se dezvolte continuu.

Elena este inspirată de orice femeie profesionistă care reușește să rămână autentică, să construiască relații reale și să creeze oportunități, nu doar pentru ea, ci și pentru cei din jur. O inspiră femeile puternice și crede că performanța reală se construiește prin consistență și asumare, iar autoritatea se dezvoltă prin respect și exemplu personal. Nu are singur model feminin, dar spre exemplu, găsește admirabil cum doamna Fulga Dinu și-a construit o echipă în care se regăsesc foarte multe doamne la conducerea departamentelor cheie din cadrul companiei.

“Un sfat valoros pe care l-am primit a fost să urmăresc să îmi mențin mereu echilibrul și direcția, să rămân fidelă valorilor mele. Am învățat că integritatea și claritatea în decizii construiesc în timp nu doar rezultate, ci și credibilitate – un principiu care îmi ghidează constant activitatea profesională” spune Elena.

Pentru ea, feminitatea cu atributele implicite reprezintă o resursă strategică și o folosește pentru a construi încredere, a dezamorsa tensiuni și a crea o colaborare și comunicare mai fluidă. Succesul vine când îți valorifici autentic calitățile, cu maturitate și într-un mod obiectiv conștient.

O provocare pentru Elena este să păstreze echilibrul între viața profesională și cea personală. La birou există mereu presiunea de a performa la cote înalte în ritmul accelerat specific domeniului, dar, indiferent de cât de târziu ajunge acasă, își propune să petreacă timp de calitate cu familia. Structural, spune că a fost întotdeauna o persoană care evoluează în medii dinamice, intense.

Vorbind despre cea mai dificilă lecție profesională, Elena amintește de începuturile carierei sale în real estate, când, fiind implicată în cel mai mare proiect rezidențial livrat în București în perioada 2008-2010, a trăit din plin criza financiară care a afectat piața imobiliară din România.

Cea mai importantă lecție învățată atunci a fost despre reziliență și despre gestionarea momentelor de maximă tensiune într-un mod profesionist și pozitiv, astfel încât echipa să poată livra peste 400 de apartamente, într-un timp foarte scurt.



Provocările nu sunt obstacole, ci experiențe din care învăț să cresc, să îmi dezvolt flexibilitatea, să mă adaptez continuu și să îmi rafinez constant modul de lucru.



ELENA PANAIT

Head of Leasing & ComYunitY,
Genesis Property

Elena Panait este Head of Leasing & ComYunitY la Genesis Property, unul dintre cei mai importanți dezvoltatori și administratori de spații de birouri clasa A din România.

În rolul său, Elena coordonează activitățile de leasing și dezvoltare a comunității în jurul proiectelor de birouri, având un accent puternic pe crearea de spații de lucru inspiraționale.



Este descrisă ca arhitect de formare, antreprenor prin vocație și lider cu experiență, cu o abordare orientată spre oameni și inovație în piața imobiliară.

Sub conducerea ei, Genesis Property își dezvoltă relațiile cu chiriașii și implementează strategii care susțin atât nevoile actuale ale companiilor, cât și tendințele emergente de piață privind flexibilitatea și experiența la birou.

Cel mai curajos lucru pe care l-a făcut Elena, care i-a modelat traseul profesional a fost să își asume negocieri strategice într-un moment de instabilitate a pieței și să aleagă construcția pe termen lung în locul optimizării rapide. A fost momentul în care a înțeles că riscul nu poate fi evitat, doar gestionat, iar leadership-ul înseamnă asumare.

Elena și-a luat inspirația de la bunica ei, o femeie care avea o eleganță și, în același timp, o forță cum rar a întâlnit, povestește ea. Obişnuia să îi spună: „Nu ridică vocea, ridică standardul.” A învățat-o că demnitatea și consecvența construiesc respectul mai solid decât orice demonstrație de putere.

Comunicarea, empatia, intuiția, eleganța sunt atuuri, în opinia Elenei, dacă sunt susținute de rigoare.

Empatia ajută în negocieri, intuiția anticipează contextul, comunicarea clară previne conflicte, iar eleganța păstrează relațiile. Devine piedică doar când este confundată cu lipsa de fermitate.

Când se confruntă cu provocarea de a performa simultan în mai multe roluri, abordarea ei este claritatea: alege conștient unde investește energie.

Nu crede în perfecțiune, ci în coerență. Consideră că tehnologia ne vine acum în ajutor, susținând performanța, iar relațiile bazate pe negociere și încredere o consolidează.



Stabilitatea vine din claritate, nu din control. În criză, viteza deciziei și coerența mesajului sunt mai importante decât perfecțiunea. Iar relațiile construite în perioade bune susțin business-ul în perioade grele.



IONELA GÎRCOVEANU

Finance Manager,
GTC România

Ionela Gîrcoveanu este Finance Manager la GTC Romania, unde coordonează și supraveghează activitățile de contabilitate și finanțe pentru entitățile locale ale dezvoltatorului imobiliar internațional. Cu calificare ACCA, Ionela aduce expertiză în management financiar, raportare și control, contribuind la susținerea performanței și transparenței financiare într-un context complex de real estate și investiții. Ionela a activat și în piața de construcții civile și industriale.



La începutul carierei ei în real estate, Ionela a făcut cel mai curajos pas: a intrat pe piața de office după perioada pandemiei. A fost o decizie care a scos-o din zona de confort pentru că a însemnat să își asume responsabilitatea unei schimbări de viziune într-un context volatil: flexibilitate contractuală cu clienții, spații noi de coworking, investiții considerabile în clădirile de birouri și fit-out pentru chiriași, raportări și certificări de sustenabilitate, accent pe sănătate și wellbeing.

În opinia lonelei, însă, oportunitățile reale apar adesea când piața este sceptică, iar leadershipul în real estate nu înseamnă să urmezi trendurile, ci să înțelegi în ce direcție se transformă.

Modelul feminin extraordinar al lonelei a fost bunica ei. Spune că a crescut admirându-i hărnicia, curajul, determinarea și sacrificiul. Ea nu a condus o companie, dar a condus o familie cu aceeași disciplină, responsabilitate, dăruire și viziune. Ea i-a arătat că forța unei femei stă în caracter, în răbdare și în felul în care construiește relații pe termen lung.

În opinia lonelei, caracteristicile asociate feminității nu sunt simple trăsături de stil, ci adevărate atuuri și instrumente strategice. O comunicare clară și orientată spre soluții creează încredere. Empatia ajută la înțelegerea reală a nevoilor clienților, partenerilor și a angajaților din cadrul companiei. Intuiția este, de asemenea, extrem de valoroasă în evaluarea oportunităților și a oamenilor, corelată și cu experiența anterioară. Eleganța, dincolo de estetic, înseamnă rafinament, coerență, respect, stabilitate. Într-un mediu cu presiune ridicată, o imagine elegantă transmite

încredere, siguranță și profesionalism. Ionela consideră că aceste atuuri devin piedici doar atunci când sunt confundate cu vulnerabilitatea sau lipsa de fermitate.

Ionela consideră că principalele provocări cu care se confruntă femeile țin de echilibrul dintre carieră și viața personală, diferențele de salarizare și accesul la promovare. Aceste aspecte pot fi abordate prin politici de lucru flexibil și investiții în dezvoltarea competențelor de leadership și comunicare.

Cea mai importantă lecție profesională pe care Ionela a învățat-o în contexte dificile este că obiectivitatea și calmul liderului cântăresc mai mult decât soluția perfectă, iar echipa are nevoie în primul rând de direcție clară, comunicare transparentă și coerență decizională. În viziunea sa, crizele nu testează doar competențele, ci și caracterul, iar performanța sustenabilă se construiește înainte de momentele dificile, prin consistență, responsabilitate și colaborare.



Bunica mi-a dat cel mai valoros sfat: să îmi respect promisiunile față de oamenii din jur. O promisiune valorează mai mult decât un contract, și respectul față de oameni aduce rezultate mai consistente decât orice strategie.



LUIZA CHESLER

Senior Marketing & PR Manager,
Revetas Capital

Luiza este un profesionist în marketing și comunicare, cu o experiență de 17 ani în sectorul imobiliar, acoperind segmentele de birouri, industrial, retail, terenuri și rezidențial. A lucrat cu firme de investiții de top, dezvoltatori și consultanți internaționali precum CBRE, JLL, Immofinanz și Revetas, sprijinind companiile să își crească cota de piață, să construiască branduri puternice și să obțină recunoaștere internațională prin campanii strategice, prezență media și premii de profil.



Recunoscută de două ori în Top 10 Marketing Executives în real estate-ul românesc de către Property Forum, Luiza aduce un mix de gândire strategică, creativitate și execuție pragmatică, împletite cu valori etice solide și o abordare directă, orientată spre rezultate.

Luiza Chesler este apreciată în industrie pentru integritatea sa profesională și pentru modul direct, orientat spre soluții, în care gestionează negocierile, punând mereu accent pe sustenabilitatea relațiilor comerciale pe termen lung.

Cariera ei în real estate a debutat în 2006, însă fără un plan din partea ei de a intra în această industrie. La acea vreme lucra în radio, iar singurul lucru clar pentru ea era că voia să își folosească creativitatea și să își dezvolte cunoștințele în marketing. "Primul contact cu imobiliarele a venit când un recrutor mi-a propus un post de suport pentru departamentul Office al primei echipe CB Richard Ellis din România, sub conducerea loanei Momiceanu. Deși nu aveam cunoștințe în domeniu, am văzut în real estate un spațiu suficient de vast în care să-mi pot folosi creativitatea și talentul artistic", povestește ea. Acest pariu i-a influențat întreg parcursul profesional: a învățat făcând, iar creativitatea și adaptabilitatea au rămas constante în toate rolurile pe care le-a avut ulterior.

Consideră că o afacere nu poate funcționa fără femei. Femeile aduc adesea perspective diferite, atenție la detalii, empatie, creativitate și capacitatea de a gestiona mai multe lucruri în același timp.

Vorbind despre modele feminine din cariera sa, Luiza le menționează pe mama ei și pe fosta ei șefă, Ioana Momiceanu. De la mamă a învățat perseverența și capacitatea de a pune sentimentele deoparte pentru a merge mai departe și a lua decizii cu luciditate. Ioana

Momiceanu, o directoare și o femeie extraordinară pe care Luiza o admira, a sfătuit-o să nu uite să păstreze echilibrul între viața profesională și cea personală, chiar dacă munca va fi mereu solicitantă.

Este de părere că viața nu va mai arăta la fel ca până acum și indiferent de gen, fiecare persoană va fi nevoită să învețe să lucreze cu noile instrumente de inteligență artificială. "Real estate este însă o industrie cu multă inerție, dar tocmai de aceea poate beneficia enorm de eficientizarea proceselor: analize mai rapide, modelări și evaluări mai eficiente ale oportunităților și contractelor. În același timp, componenta umană rămâne esențială: relațiile construite în zeci de ani nu pot fi înlocuite ușor. Industria se va adapta, dar probabil într-un ritm mai lent", explică ea.

Răbdarea și încrederea în propriile forțe au ajutat-o să traverseze perioadele dificile din carieră. De multe ori, spune ea, situațiile pe care le percepem inițial ca eșecuri pot deveni, de fapt, oportunități. Crede că este esențial să construiești relații solide la locul de muncă, cu oameni pe care te poți baza și alături de care poți construi rezultate pe termen lung.



În perioadele dificile contează enorm calitatea oamenilor alături de care lucrezi: caracterul, profesionalismul și valorile lor. Este mult mai ușor să traversezi momente complicate într-o echipă în care există respect și încredere reciprocă.



OANA PARTENIE

Director, Portfolio Management,
Revetas Capital

Cu o carieră solidă construită la intersecția dintre strategie comercială și management operațional, Oana Partenie este un lider recunoscut în industria imobiliară din Europa Centrală și de Est. Ea a deținut roluri cheie în organizații de prestigiu, precum Ceres Management Services, unde a ocupat funcția de Head of Property Management pentru România sau Equest Partners.

În prezent, ocupă funcția de Director, Portfolio Management la Revetas Capital, unde coordonează strategii complexe de administrare a activelor, asigurând performanța și creșterea valorii portofoliilor sub gestiune.



Absolventă a Academiei de Studii Economice din București, cu un master în Relații Publice și Marketing, Oana îmbină rigoarea analitică a managementului de business cu o abilitate excelentă de comunicare și negociere, esențială în gestionarea relațiilor cu marii chiriași internaționali. Expertiza sa acoperă arii critice, de la negocierea contractelor de leasing și optimizarea costurilor operaționale, până la implementarea soluțiilor de sustenabilitate (ESG) în clădiri emblematice.

Analizând parcursul său de până acum, spune că cel mai curajos pas a fost decizia de a începe cariera în domeniul imobiliar, printr-o schimbare completă a domeniului în care activase anterior. A fost un proces intens de învățare, atât prin integrarea într-o echipă de profesioniști de la care a avut multe de asimilat, cât și prin studiu individual susținut. Lecția fundamentală pe care a învățat-o este că există întotdeauna perspective noi, abordări diferite și oportunități de dezvoltare.

Modelele sale feminine sunt mama și bunica. Ambele au fost femei puternice, care și-au construit cariere solide, într-un context plin de provocări și au rămas active și implicate mult timp după vârsta pensionării. "De la ele am învățat valoarea rezilienței și faptul că adevărata măsură a unui om stă în felul în care gestionează momentele dificile cu luciditate, echilibru și fără a-și pierde cumpătul.", explică ea.

Consideră că una dintre principalele provocări în 2026 rămâne echilibrul între viața profesională și cea personală, însă această realitate nu este specifică exclusiv femeilor, ci este o provocare generală pentru majoritatea

profesioniștilor din Real Estate, indiferent de gen. Abordarea ei presupune prioritizare clară și asumarea faptului că echilibrul este un proces dinamic, care necesită ajustări constante.

În ceea ce privește inteligența artificială, crede că aceasta poate aduce plus valoare în analiza volumelor mari de date și în sintetizarea informațiilor relevante pentru procesul decizional. În imobiliare, încrederea și relațiile interpersonale rămân esențiale pentru finalizarea oricărei tranzacții, însă deciziile sunt fundamentate pe date și indicatori financiari. În acest context, AI poate eficientiza și optimiza activitatea analitică, eliberând timp pentru componenta strategică și relațională, fără a diminua dimensiunea umană a leadership-ului.

Cea mai importantă lecție învățată a fost capacitatea de a pivota. În momentele dificile, când opțiunile par limitate, crede că schimbarea de paradigmă și orientarea către soluții mai puțin convenționale pot deschide noi direcții de dezvoltare. Flexibilitatea strategică și deschiderea către alternative reprezintă, adesea, diferența dintre stagnare și progres.



Învățarea continuă este esențială pentru a rămâne relevant ca profesionist, indiferent de industrie



ANTOANELA COMȘA

Inginer constructor de meserie, Antoanela are o activitate îndelungată pe piața imobiliară românească, de peste 20 de ani. A supravegheat investițiile grupului spaniol Gran Via în România – peste 2.600 apartamente finalizate, deținând poziția de Director General din martie 2010 până în martie 2020 și ulterior Președinte al Consiliului de Administrație.

În perioada septembrie 2023 - decembrie 2024 a ocupat și funcția de Director general adjunct în cadrul Meta Estate Trust SA. Ea a ocupat funcția de președinte al Asociației Investitorilor Imobiliari din România (AREI). De asemenea, Antoanela este implicată în procesul educației din domeniul real estate, fiind de 7 ani lector în cadrul BREC REAL ESTATE ACADEMY, prima inițiativă educațională privată din România, în domeniul imobiliar.



Urmărind activitatea Antoanelei în domeniul imobiliar nu ți-ai imagina că a urmat cursurile școlii de muzică din orașul natal, Constanța. Influențată de sora ei, și-a descoperit pasiunea pentru muzică și a studiat patru ani vioară, apoi pian și orchestră. "Muzica pentru mine înseamnă liniște, armonie. Mă calmează. Îmi place să ascult genuri diferite de la muzică clasică, la muzică latino și pop-rock. Pe plan profesional această pasiune m-a ajutat în ceea ce privește memoria și socializarea", explică ea.

Viața a avut însă alte planuri și a urmat cursurile Universității Tehnice de Construcții din București, ajungând să fie una dintre cele mai cunoscute figuri feminine din industria imobiliară. Timp de 15 ani a condus activitatea grupului spaniol Gran Via pe piața românească coordonând șantiere ce însumează peste 300.000 mp la București și Constanța. A fost o voce constantă în standardizarea pieței rezidențiale, în creșterea limitei TVA-ului de 5% și una din reprezentantele industriei în dialogul cu autoritățile. Fire energetică, Antoanela s-a implicat și în domeniul educațional, acceptând invitația BREC de a fi lectorul modulului rezidențial din cadrul BREC ACADEMY, program ce ajunge în 2026 la ediția cu numărul 7.

În ceea ce privește femeile pe care le admiră, Antoanela o menționează pe Margaret Thatcher. „Dacă vrei ca un lucru să fie spus, cere-i unui bărbat și-l va spune; dacă vrei ca lucrul să fie făcut, cere-i unei femei și lucrul va fi făcut” este un citat celebru al Doamnei de Fier cu care ea se identifică.

Privind în urmă, Antoanela crede că cel mai curajos pas din carieră a fost să dea curs ofertei de job venită din partea proprietarului Gran Via. "Lucram la bancă, toată lumea îmi

spunea că pot ieși la pensie de acolo. În plină criză imobiliară, în 2010, am lăsat banca pentru un dezvoltator imobiliar. Câțiva ani mai târziu, divizia băncii unde lucram s-a desființat, iar eu am reușit să finalizez sub umbrela Gran Via peste 2.600 de apartamente" povestește ea. Între timp, cariera ei în domeniul imobiliar a depășit borna celor 20 de ani. Iar lecția cea mai valoroasă învățată într-un context dificil este că uneori, nu este suficientă o strângere de mână. Ceea ce rămâne în scris, contează.

Cea mai mare provocare pentru femei în 2026 este, din punctul de vedere al Antoanelei, echilibrul dintre viața profesională și cea personală. Chiar dacă sunt numeroase cazurile în care rămâne peste program la birou, Antoanelei îi place să se relaxeze călătorind alături de soțul său. "Îmi place să descopăr locuri noi, istorii și civilizații diferite. Culturi, oameni, gastronomie. Măine m-aș urca în primul avion fără să știu destinația" spune ea. A impresionat-o Muzeul Guggenheim din Bilbao, iar în București îi place să meargă la târguri de design și să cunoască artizanii români.



„Îmi doresc să pot atinge cel puțin 1 milion de metri pătrați livrați sub coordonarea mea. Cred că este încă foarte mult potențial de dezvoltare nu doar în București, ci și în marile centre regionale.



ANA-MARIA CIOCLEI

Director de Marketing,
Cordia România

Ana-Maria Cioclei este Director de Marketing la Cordia România, unde coordonează dezvoltarea strategică și implementarea tuturor inițiativelor de marketing, comunicare și branding.

Cu o experiență solidă în domeniul imobiliar, vânzări și marketing integrat, Ana-Maria se concentrează pe consolidarea valorii brandului pe termen lung, generarea de cerere calificată și crearea unor experiențe pentru clienți aliniate cu viziunea pe termen lung a companiei.



În 2026, activitatea sa intră într-o nouă etapă odată cu lansarea Centropolitan, noul proiect rezidențial dezvoltat de Cordia România, care marchează un pas important în consolidarea prezenței companiei pe piața rezidențială din București.

Această etapă vine cu o miză crescută, dar și cu o experiență deja câștigată în momente care au testat nu doar piața, ci și consecvența brandurilor. Pentru Ana-Maria, cele mai valoroase repere profesionale s-au construit tocmai în perioadele de incertitudine. Cel mai curajos pariu al ei de până acum a fost legat de decizia de a păstra direcția de brand într-un context volatil. Lansarea și dezvoltarea Parcului20, proiectul de succes livrat de Cordia România în nordul Bucureștiului, au coincis cu pandemia și, ulterior, cu debutul războiului din Ucraina, perioade în care multe companii au redus comunicarea și au amânat deciziile. Cordia a ales consecvența, prezența, comunicarea clară și construirea încrederii pe termen lung. Pentru Ana-Maria a fost o lecție importantă despre leadership, reputație și credibilitatea unui brand care se consolidează atunci când rămâne predictibil, coerent și orientat către client, indiferent de context.

Am întrebat-o pe Ana-Maria despre modelul ei feminin și ne-a vorbit despre o doamnă care i-a fost mentor la începutul carierei, director de marketing într-o companie internațională – un adevărat exemplu de eleganță, echilibru și rigoare, de leadership calm, ferm, construit pe competență și claritate.

Comunicarea, empatia, intuiția, eleganța sunt atuuri pentru Ana-Maria, pentru că marketingul înseamnă relaționare,

înțelegerea fină a comportamentului uman și capacitatea de a traduce nevoi reale în mesaje relevante. În real estate, decizia de achiziție are întotdeauna și o dimensiune emoțională, chiar și atunci când pare strict rațională. Aceste calități au ajutat-o să construiască relații solide, să înțeleagă mai bine dinamica pieței și să calibreze strategii care funcționează pe termen lung. Nu le vede ca alternative la leadership, ci ca elemente care îl fac mai nuanțat și mai eficient.

Cea mai importantă lecție învățată de Ana-Maria este că nu poți controla contextul, dar poți controla felul în care reacționezi. În real estate, există multe variabile externe, economie, legislație, decizii administrative, care pot schimba rapid prioritățile. În astfel de momente, clienții caută claritate și consecvență. Ea a învățat să rămână calmă, să comunice transparent și să adapteze tactica fără să piardă direcția strategică. Adaptabilitatea este esențială, însă funcționează cu adevărat atunci când este susținută de o strategie clară și de un brand care își respectă promisiunile.



Nu încerca să fii mai dură pentru a fi luată în serios. Fii foarte bine pregătită. Leadership-ul autentic nu se bazează pe stil, ci pe substanță, consistență, discernământ și capacitatea de a inspira încredere.



MIRELA COJOCARU

Director General Hotel Cișmigiu,
Hercesa

Mirela Cojocaru este Director General al Hotelului Cișmigiu din București, unde de șase ani conduce operațiunile și strategiile comerciale pentru una dintre cele mai emblematice unități hoteliere de patru stele din Capitală. Sub conducerea ei, hotelul a înregistrat creșteri de venituri și grad de ocupare în ultimii ani, adaptându-se tendințelor pieței și atrăgând atât turiști internaționali, cât și segmentul de business.



Cel mai curajos pas pe care l-a făcut Mirela în cariera ei nu a fost unul financiar, ci unul personal și profesional. După finalizarea studiilor la Iași, a decis să se mute în București pentru a-și construi o carieră în hotelărie la cel mai înalt nivel. Mirela vine din Adjuda, iar această mutare a însemnat ieșirea completă din zona ei de confort. Fără conexiuni în industrie, avea o viziune clară: își dorea ca, într-o zi, să conducă și să opereze un hotel în centrul Capitalei.

Una din întâlnirile oportune în viața Mirelei a fost cu Georgeta Grecu, fostul manager al Hotelului Cișmigiu, alături de care a lucrat timp de cinci ani.

De la ea a învățat, în primul rând, rigoarea și că nu doar cifrele dintr-un raport sunt importante, ci și mecanismele din spatele lor. La fel de important pentru Mirela a fost exemplul ei în relația cu echipa. A învățat că este esențial să-ți îți oamenii aproape, să le explici deciziile care influențează întregul sistem și să creezi un climat de încredere. Un hotel funcționează ca un organism viu, iar fără echipă, nici cel mai bun plan financiar nu poate performa.

Empatia o ajută să anticipeze tensiuni înainte să devină probleme. Comunicarea clară creează coerență într-un sistem complex. Intuiția, construită în ani de experiență, o ajută să simtă când un risc nu este încă vizibil în raportări. Iar eleganța menține respectul chiar și în deciziile dificile.

Feminitatea nu înseamnă lipsă de fermitate, ci capacitatea de a integra fermitatea cu luciditate și echilibru, să poți lua decizii dificile fără a pierde dimensiunea umană a sistemului pe care îl conduci.

Potrivit Mirelei, una dintre provocările persistente pentru femei este percepția. În domenii precum real estate-ul sau operarea de active imobiliare, feminitatea poate fi uneori asociată, în mod superficial, cu o abordare „soft”. Provocarea nu este însă feminitatea în sine, ci modul în care este interpretată. Experiența a învățat-o că cea mai bună formă de a gestiona această percepție este competența.

Când cunoști în profunzime structura financiară a unui activ, când argumentele tale sunt solide și consecvente, percepțiile se recalibrează natural. “Nu cred că trebuie să demonstrăm că suntem „la fel de dure”. Cred că trebuie să demonstrăm că suntem competente, coerente și consecvente. Restul se așază în timp” spune ea.

Cea mai importantă lecție profesională a învățat-o în momentul în care a preluat conducerea hotelului în plină pandemie, aceasta fiind o perioadă de incertitudine totală.

A învățat că, în situații de criză, instinctul devine un instrument strategic. Când datele sunt incomplete și contextul se schimbă constant, capacitatea de reacție și coerența deciziilor pot face diferența dintre stagnare și adaptare.



Nu alegem contextul în care devenim lideri,
dar alegem modul în care îl traversăm.



IONELA MANDIUC

Director Executiv,
West Group

Ionela Mandiuc este director executiv în cadrul West Group, grup activ în dezvoltări imobiliare, construcții și proiecte industriale în România și Germania. În această poziție coordonează activități operaționale și de dezvoltare ale companiei pe piața locală. Anterior, Ionela a avut responsabilități de management în companii din domeniul construcțiilor. Experiența sa profesională este concentrată în zona de HR și management operațional, dezvoltare imobiliară și coordonarea proiectelor de construcții.

Cu o carieră solidă și o experiență de peste 15 ani în management și resurse umane, Ionela a înțeles rapid că în real estate, dincolo de cifre și active, cea mai sigură investiție rămâne capitalul uman. Pariul său cel mai curajos a fost acela de a alege constant oamenii, fiind convinsă că performanța sustenabilă nu se poate construi decât prin încredere, responsabilizare și un cadru clar care să permită evoluția fiecărui membru al echipei, iar la West Group această convingere s-a transformat într-un pilon de cultură a companiei.

Modelul de leadership promovat de Ionela este unul care îmbină fermitatea deciziilor cu o umanitate profundă. Admirația sa merge către femeile care rămân clare, coerente și elegante, chiar și atunci când presiunea ar invita la defensivă sau duritate. Ghidată de sfatul de a nu încerca să imite alte modele, ci de a fi „foarte bună în felul ei”, aceasta și-a asumat un stil autentic, definit prin claritate, coerență și o eleganță care impune respect fără a recurge la rigiditate.

În viziunea sa, atributele specifice feminității reprezintă atuuri strategice reale atunci când sunt utilizate într-un mod conștient și echilibrat. Ionela valorifică empatia și intuiția pentru a descifra subtilitățile din spatele tranzacțiilor, transformând comunicarea într-un instrument esențial de negociere și aliniere.

Pentru ea, succesul în real estate depinde de capacitatea de a capta esențialul dintr-un dialog, de a percepe subtilitățile și de a înțelege oamenii dincolo de datele tehnice sau cifre. „Intuiția nu înlocuiește analiza, dar o completează, mai ales în decizii unde datele nu spun totul.



Empatia construiește relații durabile, iar eleganța în comunicare creează autoritate fără agresivitate”, este de părere Ionela.

Privind spre provocările actuale, Ionela militează pentru o abordare pragmatică a succesului, cu focus pe competență, rezultate măsurabile și limite clare. Într-o lume care pune presiune pe perfecțiune, ea consideră că maturitatea profesională înseamnă capacitatea de a seta standarde clare și de a proteja timpul și energia personale. Acestea trebuie să meargă în construcție, nu în auto-justificare în ideea de validare, crede ea.

Chiar și în contextul digitalizării accelerate, Ionela vede Inteligența Artificială ca pe un aliat care eliberează timp pentru interacțiunile umane esențiale, subliniind că tehnologia poate accelera procesele, dar nu poate înlocui niciodată discernământul sau prezența unui lider.

Momentele dificile testează caracterul, iar echipele nu caută lideri infailibili, ci lideri stabili, clari și umani, care pot ține direcția și pot crea un cadru în care oamenii să simtă că nu sunt singuri, concluzionează ea.



Liniștea liderului stabilește direcția echipei. În momente dificile, oamenii nu au nevoie de răspunsuri perfecte, ci de coerență, onestitate și stabilitate.



CORINA CHIREA

Sales & Marketing Coordinator,
MEDCITY

Corina are o experiență consolidată în strategii de marketing, vânzări și coordonare de proiecte. Certificată de Chartered Institute of Marketing (Marketing & Digital Strategy, Managing Brands). Certificată de Chartered Institute of Marketing (Marketing & Digital Strategy, Managing Brands), ea deține o diploma de Master în Production Management & Logistics. În Production Management & Logistics. La MEDCITY, unde lucrează din 2023, Corina se ocupă de dezvoltarea comercială în real estate medical, domeniu în care MEDCITY e lider în Sud-Estul Europei. Pasionată de construirea relațiilor în business și de adaptarea constantă la schimbări tehnologice.



Corina a făcut o trecere curajoasă de la marketing pur la o poziție care să integreze și vânzările – într-o piață nouă, real estate medical, care este o nișă foarte specializată. Trebuia să dobândească competențe noi și să aducă rezultate într-un timp foarte scurt.

“Cred cu tărie că o formă foarte valoroasă de creștere vine prin oameni”, afirmă ea.

„Vânzările în real estate sunt un exercițiu de construcție relațională și asta m-a pus în situația să mă dezvolt rapid și exponențial. A fost un pariu câștigat, pentru că mi-a dat ocazia să am alături de mine mentori cu o vastă experiență în real estate, oameni de la care am învățat să văd posibilități în fiecare context și să transform provocări în oportunități.”

Inspirația și-o ia din diversitatea modelelor feminine care au forța de a rămâne relevante în orice etapă a vieții, convinsă fiind că fiecare unicitate are ceva de oferit. Admiră forța de a rămâne relevantă și prezența plină de fermitate.

Comunicarea, empatia, intuiția și eleganța nu sunt atribute decisive pentru succesul profesional, dar, dacă sunt folosite echilibrat, într-un mediu profesional sănătos, atunci acestea îl amplifică. Corina crede că sunt atuuri, pentru că, în activitatea ei la MEDCITY, comunicarea clară și directă o ajută să navigheze o piață complexă, real estate medical, și să construiască relații solide cu clienți medicali care au nevoi foarte specifice. Empatia îi permite să înțeleagă dincolo de cerințe – să înțeleagă provocările și aspirațiile din spatele fiecărui operator medical. Intuiția o ghidează în evaluarea oamenilor și oportunităților. Iar eleganța nu este

doar despre aspect, ci despre cum să creeze un mediu profesional în care oamenii se simt respectați.

În opinia ei, femeile se confruntă acum cu viteza și intensitatea schimbării în era tehnologiei, iar adaptarea devine o provocare constantă. Această realitate tehnologică se manifestă diferit din punct de vedere fiziologic – creierul femeilor procesează stresul într-un mod distinct, iar impactul acestei adaptări constante asupra sănătății fizice și mentale este real. Nu e doar o chestiune de mentalitate sau voință, e o realitate biologică cu care acestea trebuie să se confrunte.

Cea mai importantă lecție pe care a învățat-o într-un context de criză este că, atunci când crezi că nu mai sunt soluții, creativitatea devine cheia. În real estate, sunt proiecte care vin la pachet cu provocări – context economic dificil, întârzieri în execuție și piețe cu dinamici diferite, ceea ce generează presiuni pe rezultatele comerciale. Dar gândirea creativă, ieșirea din paradigma standard, găsirea de noi unghiuri de abordare – asta deschide ușile, încheie Corina.



Nu trebuie să renunți la feminitate pentru a fi luată în serios; nu e nevoie să porți pantaloni pentru a sta la masa bărbaților, ci doar să fii tu însăși.



ROXANA ROMAN

Partener, Head of Real Estate
& Construction Practice,
Wolf Theiss România

Roxana Roman este Partener și coordonatoarea practicii de Real Estate în cadrul biroului Wolf Theiss din București, fiind un profesionist recunoscut în domeniul imobiliar, cu peste 22 de ani de experiență ca avocat de business. De-a lungul carierei, a consiliat investitori străini strategici din sectoarele retail și construcții în procesele de intrare și extindere pe piața din România, precum și bănci, fonduri de investiții și investitori locali în tranzacții ce acoperă toate clasele majore de active (office, retail, industrial și rezidențial). Înainte de a se alătura Wolf Theiss, a fost Associate Partner la Băncilă, Diaconu și Asociații. Anterior, a activat în cadrul firmei Noerr din România, unde a coordonat departamentul Real Estate & Construction.



Parcursul profesional al Roxanei este definit de disponibilitatea constantă de asumare a riscurilor, de capacitatea de colaborare, de flexibilizare, de dorința profundă de inovare și nu în ultimul rând de sensibilitate. Pentru ea, succesul nu este o destinație, ci curajul de a vedea potențialul unei oportunități și determinarea de a o transforma în realitate prin muncă și perseverență.

Modelul de leadership pe care Roxana îl promovează este cel al deciziilor dificile luate cu eleganță și luciditate. Ghidată de un principiu valoros primit - „Nu renunța la cine ești pentru a te adapta momentului. Condu prin identitate, nu prin compromis” - ea a ales să nu renunțe la sine pentru a se adapta momentului, ci să își folosească autenticitatea pentru a deveni un partener credibil.

Deși consideră că ingredientele succesului sunt universale, indiferent de gen, Roxana recunoaște avantajul natural pe care femeile îl aduc în real estate: o inteligență emoțională ridicată, atenție meticuloasă la detalii, creativitate, motivație și capacitatea de a construi relații de încredere. În cadrul Wolf Theiss, ea utilizează aceste calități pentru a conecta dimensiunea tehnică a dreptului cu cea umană, transformând empatia și integritatea în instrumente de negociere și rezolvare a situațiilor.

Femeile resimt uneori o presiune suplimentară de a demonstra competență într-un mediu extrem de competitiv, crede Roxana. În același timp, ele se bucură astăzi de oportunități importante: digitalizare accelerată, flexibilitate în modul de lucru, acces sporit la educație și o deschidere tot mai mare către roluri de leadership. Chiar dacă tot mai multe femei intră în profesiile juridice, prezența lor în poziții decizionale rămâne încă sub nivelul potențialului lor.

Personal, Roxana se implică activ în susținerea și mentorarea tinerilor care intră în această profesie, în special a femeilor aflate la început de drum și și-ar dori ca femeile să se sprijine mai mult între ele - să se înțeleagă, să colaboreze și să creeze împreună un model de inspirație pentru cei din jur.

Într-un an 2026 dominat de digitalizare accelerată, Roxana privește tehnologia ca pe un catalizator al eficienței. Sub deviza „AI nu te va înlocui; te va înlocui o persoană care folosește AI”, ea adoptă și testează constant tool-uri moderne care optimizează practica juridică.

Roxana a învățat că un avocat nu trebuie să fie doar un bun specialist, ci și un comunicator eficient. Succesul nu ține doar de cunoștințe juridice, ci și de capacitatea de a gestiona presiunea, de a rămâne calm și de a menține un dialog deschis cu toate părțile implicate, iar pentru asta echilibrul emoțional este esențial.



Cea mai importantă lecție rămâne aceea de a nu renunța. Succesul se construiește cu răbdare, cu perseverență și cu capacitatea de a rămâne concentrat asupra obiectivelor stabilite. Activitatea remarcabilă a doamnelor în firmele mari de avocatură demonstrează calitățile excepționale ale acestora, reziliența fiind în mod categoric una dintre ele.



MĂDĂLINA MITAN

Partener,
Schoenherr Attorneys at Law

Mădălina Mitan este partener la Schoenherr și unul dintre experții-cheie ai firmei în domeniul imobiliar și al construcțiilor. Membră a Baroului București din 2008, an în care a și început colaborarea cu Schoenherr, ea și-a consolidat de-a lungul anilor o experiență solidă în tranzacții imobiliare complexe, proiecte de dezvoltare, construcții, obținere de autorizații și drept de carte funciară. Consiliază companii active în investiții și dezvoltare imobiliară din toate sectoarele relevante, retail, rezidențial, birouri și industrial, precum și mari retaileri, companii din agricultură și din sectorul energiei regenerabile. Mădălina este recunoscută de Legal 500 pentru activitatea sa în domeniul imobiliar.



Mădălina este dovada faptului că succesul în avocatură se construiește pe un mix echilibrat între rigoare tehnică și intuiție feminină. Cu un parcurs profesional clădit pe curajul de a miza, încă de la începutul carierei, pe o nișă atunci aflată la început în România – real estate-ul, Mădălina a transformat provocările în fundația unei experiențe solide, fiind expusă unor proiecte complexe – de la tranzacții de achiziție și dezvoltare până la proiecte din zona energiei regenerabile.

Modelul ei feminin este Regina Maria a României. Spune că admirația pentru ea vine din determinarea cu care și-a asumat un rol activ în momente de criză pentru țară, din curajul de a ieși din tiparele așteptate ale vremii și din capacitatea ei de a inspira și de a oferi un exemplu celorlalți. “Regina Maria a demonstrat că feminitatea nu exclude forța, ci o poate amplifica, prin eleganță și prin devotament față de cauza asumată și o tipologie de diplomatie care a deschis drumuri acolo unde păreau închise”, afirmă Mădălina.

Un sfat foarte important pe care l-a aplicat a fost să nu renunțe niciodată la autenticitate, pentru că succesul pe termen lung este datorat și stilului personal, acesta fiind una dintre cele mai puternice resurse profesionale. Autenticitatea aduce direcție, încredere și coerență în orice rol de leadership.

Vorbind despre echilibrul între viața profesională și cea personală, Mădălina consideră că aceasta devine o temă centrală a zilelor noastre. Vizibilitatea reprezintă un alt aspect important, deoarece performanța are nevoie de un cadru în care să fie observată și recunoscută. În același

timp, există situații în care femeile trebuie să își susțină poziția cu mai multă fermitate. Crede în valoarea exemplului și în impactul pe care îl are prezența femeilor în poziții de conducere. Cu cât aceste modele sunt mai vizibile, cu atât se conturează un mediu în care generațiile următoare pot evolua cu încredere și pot duce acest domeniu la următorul nivel.

Cea mai importantă lecție pe care a învățat-o în momente de criză este că reziliența și claritatea în comunicare sunt decisive. Mădălina este de părere că un lider bun trebuie să rămână calm, să ofere direcție clară și să fie prezent pentru echipă și pentru client. De asemenea, a înțeles că eșecul sau dificultatea nu sunt finaluri, ci oportunități de învățare. Fiecare tranzacție dificilă a făcut-o un avocat mai bun, a învățat-o să anticipeze riscuri, să negocieze mai eficient și să construiască relații bazate pe încredere și transparență.



Folosesc atributele feminității în mod conștient, alături de competențele tehnice și de soft skills, pentru a construi soluții juridice care să servească interesul clientului. Cred că un avocat, indiferent de gen, trebuie să-și valorifice toate resursele de care dispune, iar feminitatea este una dintre ele.



IOANA ROMAN

Partener,
Head of Real Estate Department,
Filip & Company

Ioana Roman este partener și coordonator al departamentului de Real Estate în cadrul Filip & Company. Ea are o experiență solidă în domeniile imobiliar, fuziuni și achiziții (M&A), infrastructură, energie și achiziții publice, oferind consultanță atât clienților locali, cât și celor internaționali în proiecte complexe de dezvoltare, tranzacții și aspecte de reglementare. Activitatea sa acoperă toate componentele esențiale ale sectorului imobiliar, de la analiza titlurilor de proprietate și obținerea autorizațiilor, până la închiriere, construcții și structurarea terenurilor, în sectoare diverse precum retail, logistică și dezvoltări mixte (mixed-use).



Ioana a intrat în real estate în 2006, într-o perioadă de expansiune accelerată a pieței, marcată de un entuziasm investițional generalizat. Un moment definitoriu în cariera ei a fost alegerea de a se alătura echipei de avocați care a pus bazele Filip & Company în august 2008, o decizie pe care o consideră, fără ezitare, cea mai bună din carieră.

Faptul că a traversat perioada de boom, urmată de ajustarea severă a pieței, a fost esențial pentru formarea Ioanei. Redresarea post-criză i-a oferit poate cea mai valoroasă lecție: a presupus răbdare, disciplină și reconstrucția încrederii. A învățat atunci cât de important este să evaluezi sustenabilitatea unui proiect pe termen lung, rămânând echilibrată indiferent de ciclul pieței. Experiența acestor etape succesive i-a format reflexul de a privi fiecare tranzacție strategic, dintr-o perspectivă pe termen lung.

Ceea ce a susținut-o cu adevărat pe Ioana au fost oamenii din jur: colegii și mentorii care au provocat-o să crească, să se adapteze și să aibă încrederea că disciplina și consecvența dau rezultate în timp. Nu a avut un singur model, ci mai degrabă un cumul de femei pe care le-a admirat pentru claritate, echilibru și forță interioară. Cel mai valoros sfat primit a fost: "Nu confunda fermitatea cu duritatea și nici empatia cu slăbiciunea." Echilibrul dintre acestea face diferența.

În real estate lucrezi permanent cu oameni, interese diferite și situații care nu sunt niciodată alb-negru. În opinia Ioanei, capacitatea de a comunica limpede, de a simți ce nu se spune explicit și de a înțelege ce își dorește cu adevărat fiecare parte poate face diferența într-o negociere de

succes sau într-un proiect complicat de finalizat.

Provocarea, astăzi, crede ea, nu mai este neapărat să ți se ofere o șansă, ci cum reușești să duci toate lucrurile importante mai departe în același timp. Multe femei sunt în roluri de leadership, însă presiunea - uneori externă, alteori autoimpusă - de a performa impecabil pe toate planurile rămâne foarte puternică.

Ioana a învățat în timp că echilibrul nu apare de la sine, ci se construiește conștient: prin priorizare, prin delegare și prin acceptarea faptului că nu trebuie să fi perfectă în fiecare moment ca să fi performantă. Pentru ea a fost important să își dea voie să fie realistă cu ea însăși și să înțeleagă că consistența și claritatea contează mai mult decât perfecțiunea.

Ceea ce a făcut cu adevărat diferența în cariera Ioanei au fost oamenii cu care lucrează zi de zi. Oameni în fața cărora poate fi autentică, care îi oferă nu doar oportunități, ci și provocări reale, care o susțin și o provoacă să își depășească propriile limite.



Succesul profesional nu este niciodată o realizare solitară, se construiește în echipe autentice, unde încrederea și exigența merg mână în mână.



CĂTĂLINA CIBOTARIU

Head of HR & Compliance,
iO Partners România

Cu o experiență de peste 17 ani în resurse umane, dreptul muncii și conformitate (compliance), Cătălina a adus o viziune inovatoare, dezvoltând soluții personalizate care îmbină rigoarea legală cu susținerea și dezvoltarea capitalului uman. Ea a avut un rol esențial în procesul de tranziție de la JLL la iO în regiunea CEE.

De-a lungul carierei sale, Cătălina a activat în domenii diverse, precum farma, B2B, petrol și gaze, wellness și imobiliare. În prezent, obiectivul său principal este crearea unei culturi organizaționale moderne și autentice în cadrul iO Partners.



Cătălina este recunoscută pentru capacitatea sa de a crea cadre de lucru moderne, punând accent pe autenticitate și pe un proces de onboarding clar. Ea a reușit să transforme perioadele de tranziție complexă în oportunități de creștere pentru echipe. Ea este una dintre figurile cheie care au orchestrat tranziția strategică și re-brandingul operațiunilor JLL către iO Partners în regiunea CEE.

Trecerea de la JLL la iO Partners în regiunea Europei Centrale și de Est (CEE) a reprezentat o schimbare majoră în modelul operațional al companiei, marcând o evoluție de la structura tradițională de corporație globală către un parteneriat regional agil. Acest proces de rebranding, a presupus nu doar o schimbare de identitate vizuală, ci și o recalibrare a modului de lucru pentru a răspunde mai bine dinamicii locale.

Noua structură permite iO Partners să funcționeze ca partener preferat al JLL în regiune, oferind soluții personalizate care îmbină expertiza internațională cu o flexibilitate sporită și o cultură organizațională autentică, centrată pe nevoile specifice ale piețelor din CEE.

În real-estate modelul feminin al Cătălinei a fost Silvana Badea, liderul companiei la momentul intrării Cătălinei în organizație. Silvana a aplicat un stil de management bazat pe un mix de intuiție strategică, rigoare financiară și capacitatea de a construi echipe reziliente.

Crede că orice om are un set de atribute care îi vin natural și atribute pe care trebuie să le învețe și să le dezvolte. Cheia este să știm când, cum și în ce combinație să le folosim pentru ca ele să devină un atu.

Pentru ea, comunicarea nu a venit în mod natural așa că a învățat cum să comunice și exersează în mod continuu, ieșind constant din zona de confort. Spune că a decis să nu mai încerce să se încadreze în tipare și să facă lucrurile în stilul propriu. La început a fost mai greu dar, ulterior, a prins curaj. Important este ca fiecare să încerce, chiar dacă nu iese perfect din prima.

Lucrând foarte mult cu oameni, consideră că e important să fii prezent în fiecare zi, să lucrezi cot la cot cu toată lumea și să conduci prin exemplu. Este important să ajungem la destinație și să ne îndeplinim obiectivele dar, la fel de important este și cum ajungem acolo.

“

Principală provocare în prezent este dublul standard și promovarea doar de dragul diversității, dar fără un impact real. În România încă există mult conservatorism și orice abordare necesită răbdare și consecvență. Eu încerc să am coloana vertebrală, să nu plec capul, să spun exact ce am de spus, cu diplomatie și argumentat, sperând ca voi inspira alte femei să fie autentice.

”

ALEXANDRA IONIȚĂ

Marketing Director,
iO Partners România

Alexandra Ioniță coordonează strategiile de marketing și comunicare ale companiei iO Partners România. Pe parcursul celor trei ani în cadrul organizației, a jucat un rol esențial în gestionarea procesului de rebranding la nivel local, de la JLL la iO Partners, ghidând tranziția în perioada în care compania și-a schimbat modelul operațional în piețele din Europa Centrală și de Est (CEE).

Înainte de a se alătura echipei iO Partners, Alexandra a deținut diverse roluri în marketing și comunicare în sectoare precum energie, industria farmaceutică și ospitalitate. Această experiență diversificată îi conferă o abordare versatilă și practică în ceea ce privește managementul de brand și atragerea publicului țintă.



Alexandra spune că a avut norocul să întâlnească femei diferite, de la care a învățat lucruri esențiale în momente potrivite: curajul de a-și susține valorile în care crede și disciplina de a-și face meseria la același nivel ridicat, indiferent de miza unui task și fără să aștept recunoaștere imediată.

"Poate cel mai valoros lucru pe care l-am învățat de la alte femei este deschiderea de a face o prioritate din a-i sprijini și pe alții să crească și să își găsească locul", explică ea.

Cea mai curajoasă decizie din carieră a fost cea prin care a schimbat complet industria și a intrat în domeniul imobiliar, într-un moment în care totul părea intimidant de complex, un sistem cu propriile dinamici și mize pe care urma să le înțeleagă din mers.

"S-a dovedit însă a fi decizia care mi-a influențat cel mai mult parcursul profesional și, în mod surprinzător, am început destul de repede să simt că aparțin acestui domeniu. Este o industrie care te provoacă permanent, dar care îți oferă și spațiu să crești, să înveți și să contribui cu propria perspectivă", spune ea.

Crede că atributele asociate feminității (comunicarea, empatia, intuiția sau eleganța) într-o industrie construită pe conexiuni devin instrumente profesionale esențiale oricui. Ajută la citirea nuanțelor dintre oameni, la înțelegerea motivelor din spatele unei poziții și la găsirea unor puncte de echilibru atunci când apar perspective diferite.

"De multe ori, tocmai aceste abilități fac diferența între un proiect care avansează și unul care rămâne blocat.

În combinație cu rigoarea și competența profesională, ele devin un avantaj real în modul în care construiești încredere și faci lucrurile să funcționeze pe termen lung."

Spune că multe dintre provocările reale ale anului 2026 sunt, de fapt, comune tuturor profesioniștilor: presiunea de a performa constant, de a lua decizii bune rapid într-un context tot mai complex și de a rămâne relevanți într-un ritm accelerat al schimbării. Pentru femei poate exista, uneori, o presiune suplimentară de a demonstra mai mult, sau de a jongla între roluri multiple, profesionale și personale.

Despre "subiectul momentului, inteligența artificială" spune că este, în esență, un instrument care poate accelera analiza, organiza informația și aduce mai multă claritate în procesul de decizie.

Dar relațiile, încrederea și judecata în contexte complexe rămân profund umane. Un lider bun nu este definit de volumul de informație pe care îl procesează, ci de modul în care înțelege oamenii și ia decizii.

"Disciplina, felul în care îți faci meseria zi de zi și standardele de la care alegi să nu te abați sunt lucrurile care te diferențiază cu adevărat.

"

MARIA NEDA

Deputy Head of PR & Research,
Fortim Trusted Advisors

Maria Neda este Deputy Head of PR & Research la Fortim Trusted Advisors, membră a Alianței BNP Paribas Real Estate în România, unde coordonează comunicarea, relațiile cu presa și analiza de piață pentru compania de consultanță imobiliară. Cu 23 de ani de experiență în comunicare și media, Maria este recunoscută pentru expertiza sa în gestionarea reputației și mesaje strategice în sectorul real estate și a fost implicată ca lector și speaker la evenimente de profil din industrie.



Cea mai curajoasă alegere a parcursului Mariei a fost trecerea de la jurnalism la PR și Research imobiliar, o evoluție firească a modului în care înțelege puterea informației. Dacă în jurnalism impactul se măsoară prin forța unei știri, în real estate succesul este definit de o strategie de branding coerentă, capabilă să transforme identitatea unei companii într-un activ de încredere pentru client.

Maria are o mare admirație pentru Anna Wintour, director editorial global al revistelor Vogue. Tenacitatea, puterea de muncă, eleganța Annei îi sunt model permanent.

Sfatul cel mai prețios este cel dat de bunica ei, când era în liceu, de vârsta fiicei sale: fii puternică, știu că poți! Ne spune că a învățat foarte multe din punct de vedere profesional, despre Real Estate și de la un bărbat, de la Hans Schneeberger, redactor șef al revistei Cash din Elveția și consultant editorial al Ringier, ce i-a fost mentor. Hans i-a dat primele sfaturi privind construirea comunicării în imobiliare, cel mai important fiind să nu se ferească să scrie despre momentele de stagnare sau de scădere a pieței și să aibă curajul să estimeze, pentru că acest business are sușuri și coborâșuri, dar fiecare din acestea au un câștigător, fie că este vânzătorul sau cumpărătorul.

Vorbind despre provocări, Maria este de părere că radicalizarea comunicării în Social Media este un pericol real, care poate influența inclusiv deciziile guvernărilor, mai ales într-un climat economic fragil, precum cel din 2026. Volumul și agresivitatea discursului negativ, asemănător unei „galerii” sportive, pot distorsiona percepția publică și direcția deciziilor. În contrast, comunicarea sinceră, constantă, susținută de avantaje clare și studii de

caz relevante, generează rezultate, indiferent de canal: presă, Social Media sau evenimente de business.

În viziunea Mariei, inteligența artificială este instrumentul viitorului, iar adaptarea la noile tehnologii a devenit o necesitate. Ne povestește că, recent, a descoperit prima melodie, în primul videoclip românesc realizat cu ajutorul AI, în care “artista” Lolita este creată în proporție de 100% de un IT-ist român, despre care îi place să creadă că are și reale veleități artistice, altfel rezultatul nu ar fi fost atât de reușit. Deocamdată, proiectul reprezintă un experiment care, în mare măsură, a trecut testul publicului.

Totuși, trebuie să fim conștienți că AI se află încă într-o etapă de învățare. O putem compara cu un adolescent nonconformist, capabil de performanțe excepționale, dar predispus și la erori sau la concluzii grăbite. La nivel informațional, uneori speculează atunci când nu dispune de suficiente date. În acest caz, pe Maria o ajută formația de jurnalist: verifică informația, din cel puțin două surse.

„În sectorul real estate există întotdeauna un câștigător. Piața imobiliară seamănă cu un balansoar din parc, pe care stau doi copii sau un părinte și un copil, fiecare la câte un capăt. Foarte rar se află în echilibru perfect, la același nivel. De cele mai multe ori este în mișcare, unul urcă spre cer, în timp ce altul coboară spre pământ. Atâta timp cât ambii aleg să intre în joc, balansoarul va continua să se miște.



ADRIANA FLOREA

Head of Marketing & PR,
Rustler România

Adriana Florea și-a început cariera în domeniul bancar de nișă, în comunicare și relații cu clienții, dobândind o înțelegere solidă a proceselor orientate spre servicii personalizate. Ulterior, a făcut tranziția către sectorul de real estate, unde activează de 10 ani. În ultimii 6 ani, face parte din echipa Rustler România, ocupând poziția de Head of Marketing & PR și implicându-se în procese specifice la nivel de grup.

Cu studii superioare economice și o diplomă în graphic design, Adriana îmbină creativitatea cu abordarea strategică, armonizând estetica cu aspecte operaționale și comerciale, susținute de spiritul analitic.



Decizia Adrianei de a intra în real estate a fost un pas curajos într-o industrie dinamică și competitivă. Fără experiență anterioară în domeniu, acest pas a presupus un proces accelerat de învățare, definindu-i parcursul profesional. Această decizie s-a transformat într-un avantaj profesional strategic, oferindu-i o perspectivă integrată asupra pieței și asupra sectorului de servicii conexe: property și facility management, consultanță imobiliară și tehnică.

Este inspirată de femeile care îmbină performanța cu autenticitatea, demonstrând consecvență și integritate fără a-și pierde feminitatea. În viziunea sa, succesul nu trebuie confundat cu epuizarea, ci se construiește prin echilibru, prezență și o relație sinceră cu sinele. Consideră că, atunci când își ascultă și își respectă propriul ritm, un lider ia decizii cu claritate și evoluează profesional, conturându-și astfel un stil de leadership autentic.

Într-o industrie construită în jurul relațiilor interpersonale, apreciază valoarea atributelor precum comunicarea, empatia, intuiția și eleganța ca fiind atuuri strategice. Pentru ea, comunicarea este fundamentul unor parteneriate solide, în timp ce empatia permite o înțelegere profundă a nevoilor clienților și echipelor.

Eleganța, în sens profesional, se reflectă în modul în care sunt gestionate interacțiunile și situațiile dificile, cu respect și principii etice. În activitatea sa, ea privește creativitatea ca pe o energie feminină: delicată și puternică deopotrivă, intuitivă, dar orientată spre rezultat, capabilă să inspire și să genereze un impact profesional real și tangibil.

Printre provocările actuale, Adriana consideră că menținerea echilibrului între carieră și viața personală rămâne esențială. Subliniază importanța spațiului și timpului personal, care contribuie la menținerea armoniei interioare și a conexiunii cu propriile valori. În același timp, presiunea de a performa constant într-un mediu profesional competitiv necesită consecvență și adaptabilitate. Dezvoltarea continuă face parte din responsabilitățile rolului său, iar în cadrul echipei actuale beneficiază de contextul necesar pentru a contribui la consolidarea imaginii companiei și pentru a genera impact.

Experiențele profesionale din ultimii ani i-au arătat că perioadele dificile pot fi transformate în oportunități de învățare și dezvoltare atunci când sunt gestionate cu calm, analiză și colaborare.

Participarea în situații care au necesitat adaptare rapidă, gândire strategică și gestionarea eficientă a resurselor într-un context socio-economic în continuă schimbare a reprezentat un catalizator pentru dezvoltarea accelerată a carierei sale și a parcursului profesional în Rustler România.

Leadership-ul feminin aduce intuiție, rafinament și capacitatea de a crea relații autentice, elemente pe care tehnologia nu le poate înlocui.

IOANA ȚĂLNARIU

Managing Partner,
VÖLKE Real Estate

Ioana Țălnariu, CPA, CA, este Managing Partner și cofondatoare a VÖLKE Real Estate România. Cu o experiență internațională de peste 15 ani în audit, control financiar și investiții imobiliare, Ioana a ocupat roluri de leadership în cadrul unor fonduri imobiliare importante din Canada, Luxemburg și Germania. Este contabil autorizat în Canada și absolventă cu onoruri a programului de Administrarea Afacerilor la York University din Toronto. Prin expertiza sa financiară și perspectiva internațională, contribuie la dezvoltarea strategică a VÖLKE în Europa Centrală și de Est, promovând un model de business transparent, sustenabil și orientat către performanță pe termen lung.



Parcursul Ioanei a fost marcat de momente de un curaj remarcabil, precum decizia de a prelua coordonarea diviziei de investiții europene a unui fond major canadian într-un moment în care se simțea încă la începutul formării sale pe acel palier.

Această experiență i-a confirmat o filosofie de viață esențială: progresul real apare atunci când ai îndrăzneala de a accepta provocări înainte de a te simți pe deplin pregătit. Cariera ei s-a construit, în mare parte, pe această filosofie, să nu rateze oportunitățile care pot schimba direcția unui parcurs profesional.

Formată în universul riguros al auditului și investițiilor, Ioana a învățat de la mentorii săi un principiu definitoriu: să nu își diminueze niciodată vocea, chiar și atunci când este singura femeie dintr-o încăpere. Performanța și empatia nu se exclud, iar leadership-ul nu este despre rezervă, ci despre competență, pregătire și claritatea argumentelor.

Această încredere i-a permis să promoveze în cadrul grupului VÖLKE un model de business transparent și sustenabil, orientat spre performanță pe termen lung. În negocieri, Ioana evită abordările conflictuale, preferând transparența, capacitatea de a asculta și argumentarea clară pentru a transforma discuțiile dificile în parteneriate durabile.

În contextul schimbărilor din această perioadă, Ioana abordează Inteligența Artificială ca pe un suport strategic pentru optimizarea proceselor operaționale și a analizelor de date complexe. Totuși, ea rămâne fermă în convingerea că negocierea și încrederea sunt fundamentale și imposibil

de replicat tehnologic. AI este instrumentul care eliberează timpul liderului pentru a se concentra pe ceea ce contează cu adevărat: gândirea strategică și consolidarea relațiilor umane.

Lecțiile învățate în contexte de criză au învățat-o pe Ioana importanța stăpânirii de sine și a analizei profunde înaintea oricărei decizii impulsive. De cele mai multe ori există un context mai complex în spatele fiecărui efect, prin urmare încearcă întotdeauna să înțeleagă cauza înainte de a trage concluzii sau de a lua o decizie.

Experiența sa internațională i-a demonstrat că lucrurile cu adevărat valoroase nu se nasc în zona de confort. Pentru ea, momentele de incertitudine și responsabilitățile mari sunt cele care definesc și șlefuiesc un lider, transformând provocările în piloni ai succesului profesional.

„În relația cu echipele, empatia joacă un rol esențial. Într-un context profesional în care retenția talentelor este tot mai dificilă, oamenii rămân acolo unde există respect, încredere și oportunități reale de dezvoltare personală și profesională.



SIMONA ȘCHIOPOTĂ

Managing Partner,
Hitch & Mosher

Absolventă a două facultăți – Științe Economice (2001) și Psihologie (2025) – Simona Șchiopotă îmbină rigoarea financiară cu înțelegerea profundă a comportamentului uman. Parcursul său, care traversează domenii diverse – de la dinamismul televiziunii până la rigoarea construcțiilor – i-a oferit o capacitate rară de a înțelege mecanismele umane din spatele oricărei afaceri. În real estate, domeniul în care activează de aproape două decenii, și-a consolidat profilul de antreprenor rezilient, capabil să performeze și să crească în perioade de volatilitate economică. Îmbinând disciplina economică, inteligența emoțională și viziunea strategică, Simona Șchiopotă reprezintă un model de leadership feminin matur, echilibrat și orientat spre construcție durabilă.



Cel mai curajos pariu făcut de Simona a fost în 2006, când a ales să renunțe la un post stabil și foarte bine remunerat de director economic într-o companie multinațională pentru a construi propria afacere în real estate. Era însărcinată în luna a șaptea. Nu a fost o decizie confortabilă, a fost o decizie de asumare, consideră ea.

Al doilea moment definitoriu a fost în 2008, când criza a lovit puternic piața imobiliară. Mulți au ales să iasă din industrie. Ea a ales să rămână. În acei ani grei, a învățat că reziliența nu este o calitate teoretică, ci o practică zilnică. Paradoxal, tocmai în perioada în care piața scădea, Hitch & Mosher a crescut. Crizele nu au slăbit compania, ci au consolidat-o.

Modelul feminin al Simonei fost profesoara ei din liceu, doamna Ana Pais. Așa cum își amintește, era o doamnă exigentă, fermă, dar profund dedicată. Reușea să obțină rezultate cu fiecare elev pentru că avea o convingere neclintită că fiecare om are potențial. De la ea a învățat că performanța se construiește prin disciplină, încredere și consecvență.

Simona crede cu tărie că profesorii au un rol major în formarea viitoarelor generații: ei nu transmit doar informație, ci modelează caractere, ridică standarde și pot schimba traiectorii de viață prin simplul fapt că văd valoare acolo unde alții nu o observă încă.

Mai târziu a descoperit conceptul de „efect Pygmalion” – puterea așteptărilor înalte de a modela realitatea. Simona spune că l-a trăit înainte să-i știe numele.

În viziunea Simonei, atributele feminității sunt instrumente strategice, nu vulnerabilități. Real estate-ul este o industrie a încrederii. Comunicarea clară, empatia autentică și intuiția bine calibrată fac diferența între o tranzacție și un parteneriat durabil. Eleganța în abordare nu înseamnă fragilitate, ci forță controlată.

“Cred profund în complementaritate. O echipă în care energia masculină și cea feminină se completează este mai echilibrată, mai adaptabilă și, în final, mai performantă” spune Simona.

Provocarea reală în această perioadă este păstrarea echilibrului interior și asumarea propriei definiții a succesului. Simona a ales să privească provocările ca pe un context de creștere. Crede că maturitatea leadership-ului feminin vine din claritate, nu din dorința de a demonstra permanent ceva.



Să nu renunți niciodată prea devreme într-un moment dificil. În momentele de criză rezistența emoțională este la fel de importantă ca strategia. Când o ușă se închide, există întotdeauna alternative – dar ele devin vizibile doar dacă rămâi în joc. Succesul durabil nu este despre evitarea crizelor, ci despre capacitatea de a le traversa cu demnitate și luciditate.



CĂTĂLINA DRAGOMIR

Director Regional,
KONE

Cătălina Dragomir ocupă funcția de Director Regional la KONE, lider global în soluții pentru ascensoare și scări rulante. Ea coordonează operațiunile din România, Bulgaria, Serbia, Muntenegru și Macedonia de Nord.

Anterior acestui rol, a fost Director General al KONE ASCENSORUL S.A. și a ocupat, de asemenea, poziții de conducere în diverse companii globale. Având un solid background tehnic în domeniul industrial – atât în companii de stat, cât și în companii multinaționale – a adus în mod constant soluții inovatoare și sustenabile pentru mobilitate.



Cariera Cătălinei a acoperit segmente de business diferite, multe dintre ele fără legătură evidentă cu real estate-ul. Elementul comun definitoriu al diferitelor segmente de business a fost capacitatea de a înțelege actorii relevanți și de a adapta strategiile de dezvoltare identificând punctele forte ale societății pe care o conducea la acel moment. În plus, întotdeauna Cătălina a preluat și adaptat la contextul specific “poveștile de succes” din trecut. “Am reutilizat strategiile folosite în trecut și le-am modelat astfel încât să satisfacă cerințele prezentului, dar mai ales ale viitorului. În mod concret pariul cu real estate a fost de a dovedi că putem construi o organizație nouă, diferită, atrăgând resurse din afara segmentului specific de business. Această strategie ne-a oferit posibilitatea de a identifica și accesa oportunități pentru care în trecut nu existau capabilități tehnice interne”, ne spune ea.

Vorbind despre modelul ei feminin, Cătălina evocă o persoană care din păcate nu mai este printre noi și pe care o regretă în fiecare zi. Ironia sorții a fost că reprezenta un competitor la acel moment, competitor față de care exista respectul reciproc și cu care comunica și susțineau împreună proiectele în care erau implicate societățile pe care le conduceau. Cel mai valoros sfat primit de la o altă femeie a fost să aibă întotdeauna încredere în intuiția ei și în prima impresie creată. Evenimentele ulterioare de obicei confirmă aceste prime impresii și întăresc deciziile luate, crede ea.

Pentru Cătălina este foarte important să fii o persoană autentică, capabilă să își recunoască greșelile și să învețe din ele. Acestea sunt definitorii pentru conturarea și dezvoltarea caracterului și pentru obținerea succesului

profesional, și nu numai. Feminitatea a fost mult timp asociată cu slăbiciunea, dar exemplele din jurul nostru dovedesc falsitatea acestei percepții. Multe dintre atributele feminității sunt calități de care un leader are nevoie pentru a-și conduce organizația.

Cătălina încearcă să fie în permanentă conectată la nou, să înțeleagă și să accepte schimbările prin care trece societatea, noile modele comportamentale și de business și impactul acestora. Integrează în activitatea ei și inteligența artificială care elimină bias-urile și furnizează analize neutre, permițând adoptarea unor decizii rapide și informate. Însă componenta umană rămâne definitorie, iar relațiile mediul de business creează întotdeauna un efect pozitiv.

Viața îți oferă mereu surprize, ne spune, și cu atât mai mult viața profesională. Întotdeauna trebuie să iei în considerare mai multe scenarii și să fii pregătit pentru oricare dintre ele. “Nu te panica și ai încredere în tine și în cei din jurul tău, echipa pe care ai creat-o și crescut-o și care te va susține”, conchide ea.



Nu vei reuși niciodată singur, echipa generează puterea. În esență totul este ciclic în viață, important este să privești în viitor și să fii pregătit pentru toate situațiile, inclusiv pentru oportunitățile pe care orice criză sau moment dificil le pot genera.



CRISTINA CĂPITANU

CEO,
Lemon Interior Design

Cristina Căpitanu este CEO al Lemon Interior Design, un studio românesc de renume, apreciat pentru abordarea sa rafinată, atemporală și încărcată de emoție în designul de interior. Cu un parcurs ce îmbină precizia inginerescă cu pasiunea pentru estetică, ea a dezvoltat o filosofie de design distinctivă, bazată pe excelență, autenticitate și impact emoțional.

Portofoliul său cuprinde proiecte realizate atât la nivel local, cât și internațional, de la spații rezidențiale exclusiviste până la concepte pentru industria ospitalității, birouri și spații comerciale, toate îmbinând funcționalitatea și inovația cu o poveste proprie și o relevanță de durată.



Transformarea Lemon dintr-un simplu magazin de decorațiuni interioare și mobilier într-o companie de design interior care livrează proiecte „la cheie” (fie că vorbim despre sectorul rezidențial, office sau hospitality) este cel mai curajos pariu pe care Cristina Căpitanu l-a întreprins de-a lungul carierei sale. ”Transformarea Lemon într-o companie de design interior a deschis o nouă etapă de provocări. Ulterior, intrarea pe segmentele office și hospitality au reprezentat borne semnificative pentru echipa noastră, cu procese complexe de proiectare, management, execuție, responsabilitate. Apoi au venit proiectele internaționale, un alt pariu câștigat, pentru că fiecare piață are propriul limbaj: regulile ei, viteza ei, standardele ei. Franța, Spania, Dubai, fiecare ne-a cerut să devenim mai flexibili, mai preciși, mai impecabili în implementare” povestește Cristina.

Când a început acest business, designul interior era privit ca ceva decorativ, frumos, dar opțional, ca o extravaganță, fără să i se pună în valoare impactul real în viețile oamenilor. ”În realitate, spațiul îți influențează energia, starea, productivitatea, felul în care dormi, felul în care lucrezi, felul în care trăiești. Iar ca să muți conversația de la „decor” la „impact”, ai nevoie de comunicare precisă. Să traduci complexitatea în decizii. Să pui procesul în fața imaginii. În contextul acesta, comunicarea a devenit esențială pentru a sublinia complexitatea și rolul designului de interior în societate. Empatia este un vector constant care susține tot, care completează importanța comunicării în orice tip de relație”, spune ea.

Abordarea ei este una pragmatică: structură, echipe bine construite, procese clare. Nu crede în performanța obținută

prin epuizare. Ci în organizare, delegare reală și în asumarea faptului că nu poate controla totul. În cadrul Lemon a investit constant în echipă și în autonomie. Aceasta este pentru ea forma de creștere durabilă și valoroasă.

Nu a avut un model feminin, au influențat-o mai degrabă femeile care au construit în timp, cu discreție și, totodată, forță, fără să fie ostentative, fără să se explice permanent sau să își justifice deciziile. Femei care nu fac spectacol din decizii, nu se explică obsesiv, nu cer voie. Știu când să vorbească și când să lase rezultatele să vorbească pentru ele. Într-o industrie competitivă, tentația este să accelerezi, chiar dacă uneori e nefondat. A învățat că răbdarea, atunci când este dublată de muncă serioasă, devine un avantaj strategic.

Eleganța, în leadership, e despre măsură, se vede în felul în care menții echilibrul între libertate și control. În cum oferi feedback, în cum corectezi, în cum gestionezi presiunea fără să o verși pe echipă. Nu crede în leadership autoritar și nici în haosul vândut drept libertate creativă. Crede, în schimb, într-un cadru clar, în care oamenii au spațiu să gândească, să propună, să greșască și să devină mai buni.



Creativitatea nu funcționează în haos. Are nevoie de disciplină ca să devină valoroasă.



ADINA DINU

Administrative Manager,
BuildGreen & Carbon Tool

Adina are o carieră de peste 14 ani consolidată în cadrul BuildGreen și Carbon Tool, având un rol esențial în menținerea echilibrului între viziunea strategică și execuția riguroasă a proiectelor. Adina coordonează procese complexe care variază de la managementul contractelor și monitorizarea logisticii, până la implementarea programelor de dezvoltare a personalului și recrutare. Expertiza sa tehnică este completată de certificări în managementul resurselor umane, asigurând o funcționare coerentă a organizației prin optimizarea procedurilor interne și facilitarea colaborării interdepartamentale.



La începutul carierei, Adina a mizat pe investiția în propriul potențial într-o etapă în care direcția ei profesională era încă în formare. A acceptat o provocare complexă, susținută de încrederea unui mentor care a anticipat capacitățile sale, înainte ca acestea să fie pe deplin demonstrate. Această experiență a forțat-o să treacă rapid de la execuție la decizie asumată și a învățat-o că, în real estate, adaptabilitatea și curajul de a acționa în medii dinamice sunt fundamentale pentru construcția unei cariere solide.

Pe Adina o inspiră femeile care reușesc să navigheze complexitatea acestei industrii fără a-și sacrifica valorile personale și consideră că într-un domeniu tehnic, inteligența emoțională este cea care transformă o simplă tranzacție într-un parteneriat de durată. Empatia și intuiția sunt instrumente de fine-tuning în managementul echipelor și în negociere, creând un climat de stabilitate și încredere reciprocă. Eleganța, în acest context, este sinonimă cu profesionalismul și respectul față de standardele înalte pe care le promovează în cadrul companiei BuildGreen.

Întrebată care este provocarea majoră a anului 2026, Adina susține că aceasta este gestionarea „zgomotului” informațional și menținerea unui echilibru real între performanța profesională și rolul personal. “Nu cred că provocările sunt specifice genului, ci mai degrabă modulul în care integrăm responsabilitățile multiple. Abordarea mea se bazează pe prioritizarea riguroasă și pe delegarea strategică, transformând multitasking-ul într-o formă de management eficient, fără a pierde din vedere componenta umană”, afirmă ea.

Vorbind despre impactul noilor tehnologii și al inteligenței artificiale asupra vieții și activității, Adina este de părere că inteligența artificială preia sarcini complexe de analiză și organizare, oferindu-ne luxul de a ne concentra pe ceea ce contează cu adevărat: strategia, dialogul și deciziile nuanțate. AI ne eficientizează procesele, dar empatia, gestionarea crizelor și înțelegerea contextelor sensibile rămân, în mod fundamental, apanajul leadership-ului uman. Tehnologia este un amplificator al capacității umane, nu un înlocuitor al ei.

În activitatea ei, Adina a învățat că transparența este singura strategie viabilă pe termen lung. Într-un context dificil, asumarea directă a situației și comunicarea onestă consolidează reputația mai mult decât orice succes facil. Reziliența unei organizații nu stă doar în resurse, ci în capacitatea liderilor de a rămâne prezenți și integri atunci când presiunea atinge cote maxime.

“Autoritatea nu se impune, ci se construiește prin integritate și consecvență. Acesta este cel mai bun și valoros sfat după care m-am ghidat, căutând mereu echilibrul între fermitatea deciziei și diplomația interacțiunii.”

ALEXANDRA MATEI

Senior Contract Manager,
Vitalis Consulting

Alexandra Matei este un profesionist cu peste un deceniu de activitate dedicată în cadrul Vitalis Consulting, unde joacă un rol esențial atât în managementul contractelor, cât și în domeniul marketingului și comunicării. Expertiza sa dublă îi permite să asigure conformitatea contractuală și eficiența operațională, în timp ce dezvoltă mesaje strategice care reflectă fidel valorile și serviciile companiei.

Alexandra se remarcă prin capacitatea de a integra în mod armonios funcțiile juridice și cele de comunicare, asigurându-se că fiecare interacțiune cu clienții se bazează pe claritate, transparență și încredere.



Pentru Alexandra, succesul în real estate nu este un sprint, ci un proces de construcție pe termen lung. Cel mai curajos pariu al carierei sale a fost decizia de a investi în stabilitate și continuitate în cadrul Vitalis Consulting, evoluând organic timp de 11 ani. A început în domeniul juridic, dar Alexandra și-a extins rolul în mod natural către comunicare, convinsă fiind că un proiect solid are nevoie de o coerență deplină între fundamentul său legal și modul în care este asumat public. Cea mai mare satisfacție a sa vine din faptul că a contribuit la construirea unei identități și a unei culturi organizaționale solide, bazate pe profesionalism și încredere.

Alexandra se inspiră de la femeile care reușesc să îmbine fermitatea cu empatia și competența cu echilibrul interior, cele care își asumă deciziile, care construiesc cu răbdare și care își păstrează autenticitatea indiferent de context. Refuzând presiunea de a valida rapid competența prin succes instantaneu, Alexandra a adoptat un sfat prețios primit la început de drum: „Nu te grăbi să demonstrezi. Construiește”. Această filozofie a ajutat-o să înțeleagă că adevărata credibilitate se naște din consistență și profesionalism constant.

Alexandra ne vorbește despre calitățile pe care le folosește pentru a crea punți între părți, pentru a anticipa potențiale blocaje și pentru a menține un cadru de dialog constructiv. Astfel, comunicarea clară reduce riscuri și construiește încredere. Empatia ajută la înțelegerea intereselor reale din spatele unei negocieri. Intuiția – care vine, de fapt, din experiență și observație atentă – completează analiza juridică și strategică. Iar eleganța, în sensul de echilibru și măsură, contribuie la menținerea unor relații profesionale

solide, chiar și în contexte tensionate. Când sunt dublate de competență și claritate, acestea devin atuuri.

Experiența ultimilor ani, mai ales perioada de după pandemie, a fost o lecție valoroasă, ne spune ea: piața real estate a trecut prin momente dificile, dar s-a adaptat, a depășit provocările și a învățat cum să gestioneze mai bine riscurile și oportunitățile. Această experiență i-a arătat că succesul profesional vine din răbdare, vigilență și dorința de a învăța mereu lucruri noi, indiferent de context.

Cea mai importantă lecție profesională pe care ne-o transmite este că, indiferent de circumstanțe, este esențial să rămâi calmă, să te concentrezi pe soluții și să comunici clar. Experiențele provocatoare, cum au fost anii de după pandemie, ne-au arătat cât de important este să ne adaptăm rapid, să prioritizăm corect și să gestionăm echipa și partenerii cu încredere. Fiecare criză este o oportunitate de a învăța și de a crește profesional: ne ajută să fim mai organizați, mai prevăzători și mai rezilienți.

Dezvoltarea profesională în real estate înseamnă să crești odată cu proiectele, să înțelegi contextul, oamenii și impactul pe termen lung al fiecărei decizii.

CAMELIA POPESCU

Country Manager,
Eldrive România

Camelia Popescu este Country Manager Eldrive România, unul dintre principalii operatori de stații de încărcare pentru vehicule electrice din România și parte a grupului internațional Eldrive Holding GmbH. Camelia coordonează strategia de extindere a rețelei de puncte de încărcare electrică, dezvoltarea infrastructurii și creșterea acoperirii la nivel național, poziționând Eldrive ca un jucător-cheie în e-mobilitate în România.



Cel mai curajos pariu din cariera Cameliei a fost să facă o schimbare profesională majoră și să aleagă un start-up într-un domeniu complet nou pentru ea. A decis să investească timp și capital de încredere într-o infrastructură de încărcare pentru vehicule electrice, într-un moment în care mobilitatea electrică era privită cu scepticism, iar integrarea infrastructurii de energie verde în real estate nu era încă o prioritate pentru dezvoltatori.

A fost o decizie care a implicat un risc real: piață imatură, reglementări în evoluție, parteneri reticenți și un model de business aflat în validare. Însă a ales să creadă într-o direcție pe termen lung – orașe mai curate, clădiri mai inteligente și infrastructură pregătită pentru viitor.

Această alegere a redefinit-o profesional, a învățat-o să construiască, nu doar să administreze; să anticipeze, nu doar să reacționeze. A înțeles că avantajul competitiv nu vine din confort, ci din capacitatea de a vedea trendul înainte ca el să devină evident pentru toți.

Femeile pragmatice, competente și echilibrate — cele care și-au construit reputația prin rezultate constante, nu prin expunere excesivă reprezintă modelul Cameliei. Admiră femeile aflate în poziții de conducere care își păstrează autenticitatea și verticalitatea indiferent de presiuni, care conduc ferm, dar fără a-și pierde naturalețea.

În plan personal, a fost întotdeauna motivată și inspirată de mama sa, care a activat în domeniul contabil. De la ea a învățat să gândească rațional și structurat, să privească deciziile cu claritate și responsabilitate. Cel mai valoros sfat pe care l-a primit a fost simplu și extrem de puternic: „Lasă rezultatele muncii tale să vorbească înaintea ta.”

Acest principiu a învățat-o să se concentreze pe construcție și consistență, nu pe validare imediată.

Camelia crede că doamnele pot răspunde mereu oricărui provocări prin curaj, încredere în sine și dezvoltare continuă, prin consolidarea competenței profesionale, asumarea deciziilor și prin construirea unor echipe puternice și responsabile.

Povestind despre provocările tehnologice, pentru ea Inteligența Artificială este un accelerator de performanță, nu un înlocuitor al leadership-ului. Aceasta oferă acces rapid la volume mari de date, facilitează interpretarea lor, permite modelări și predicții mai precise și susține decizii fundamentate strategic. „Tehnologia ne eliberează de procese repetitive pentru a ne oferi spațiu acolo unde leadership-ul chiar face diferența: în strategie și în relațiile umane pe termen lung.”

Ce a învățat Camelia în decursul anilor este că reputația și pregătirea se construiesc înaintea unei crize. A învățat să gândească anticipativ, să construiască opțiuni și să dezvolte echipe suficient de solide încât să gestioneze incertitudinea cu echilibru. În același timp, parteneriatele construite pe transparență și consecvență devin un sprijin esențial atunci când contextul se schimbă.

”În mediul profesional, credibilitatea nu se revendică, se consolidează prin performanță repetată, iar în timp aceasta devine cea mai solidă formă de influență.”

ALEXANDRA DUMITRESCU

Senior Project Manager,
Concept Structure

Alexandra Dumitrescu a absolvit Universitatea Tehnică de Construcții București, cu licență în Inginerie în Limbi Străine – Construcții Civile (2012) și master în Ingineria Clădirilor (2014). Din 2014 activează ca inginer proiectant în cadrul Concept Structure, iar din 2022 este Associate Partner, coordonând o echipă implicată în proiecte cu structuri metalice. În prezent, este implicată în proiecte importante din București, precum Centrul Cultural Favorit și extinderea Promenada Mall.



Privind în urmă, la începuturile carierei, pot spune că însăși meseria de inginer constructor a reprezentat un pariu curajos, povestește Alexandra. Într-o perioadă în care ponderea prezenței feminine la facultatea de construcții era extrem de mică, ea a ales să urmeze o carieră în acest domeniu. După finalizarea studiilor, fiecare proiect a reprezentat o provocare pentru ea, fiecare client, fiecare vizită pe șantier și fiecare prejudecată învinsă a fost un pariu curajos și, totodată, un pariu câștigat. Toate aceste „lupte” i-au conturat parcursul și i-au dat încredere și motivația de a merge mai departe.

Alexandra crede cu tărie că succesul profesional vine, înainte de toate, din multă muncă, dedicare și perseverență. A avut norocul să facă parte dintr-o echipă în care s-a simțit mereu egală cu colegii și care a susținut-o constant, însă de-a lungul timpului, a simțit adesea că atribute precum comunicarea, empatia, intuiția sau eleganța pot fi o lamă cu două tăișuri. Sunt instrumente valoroase, dar pe care trebuie să înveți să le folosești și să le transformi în avantaje, iar acest lucru vine odată cu experiența și cu maturizarea profesională. Atunci când sunt bine gestionate, ele contribuie la relații profesionale mai solide, la o mai bună înțelegere a oamenilor și la capacitatea de a gestiona situații complexe cu echilibru și claritate. Din perspectiva ei, nu sunt nici piedici, nici atuuri în mod automat – devin atuuri atunci când sunt folosite conștient, cu încredere și echilibru.

Astăzi, una dintre principalele provocări pentru femei rămâne găsirea unui echilibru sănătos între viața profesională și cea personală, crede Alexandra. Ritmul este alert, iar presiunea poate fi uneori foarte mare, ceea ce face

ca acest echilibru să fie dificil de menținut. Încearcă să gestioneze această provocare printr-o bună organizare și prioritizare a responsabilităților, dar și prin a pune limite clare. Este esențial să îți protejezi timpul și energia pentru a putea rămâne eficient profesional, fără a neglija echilibrul personal.

Discutând despre influența tehnologiei în viețile noastre, Alexandra consideră că inteligența artificială reprezintă viitorul, însă trebuie folosită cu mare precauție. Al poate susține performanța atunci când este folosită ca instrument de sprijin – pentru analiză, eficientizare și acces rapid la informații – dar nu ca înlocuitor al gândirii critice sau al experienței. Responsabilitatea fiecărei companii este să mențină componenta umană, dialogul și colaborarea, elemente care susțin în mod firesc leadership-ul feminin. Deciziile trebuie să rămână ancorate în empatie, responsabilitate și înțelegerea reală a oamenilor, afirmă Alexandra.

Vorbind despre provocările cu care se confruntă, Alexandra consideră că acestea testează nu doar competențele tehnice, ci și echilibrul emoțional. A înțeles că nu trebuie să avem mereu toate răspunsurile și că deschiderea către sprijinul colegilor este, de fapt, un semn de responsabilitate, nu de slăbiciune.



Mă bucur să văd că tot mai multe femei aleg meseria de inginer constructor și că prezența femeilor pe șantier începe să se normalizeze, ceea ce contribuie la un mediu profesional mai deschis, mai divers și mai echilibrat.



ANGELA NIȚĂ

Business Development Director,
WeMat Global

Angela Niță este Business Development Director în cadrul WeMat Global, companie activă în domeniul soluțiilor de fit-out, amenajări și materiale pentru proiecte imobiliare comerciale și industriale. În acest rol, coordonează inițiativele de dezvoltare a afacerii și consolidarea relațiilor cu partenerii din sectoarele construcțiilor, real-estate și infrastructurii.

Cu experiență în dezvoltarea de parteneriate și în poziționarea strategică a companiei în ecosistemul industriei de real estate, Angela contribuie la extinderea portofoliului de proiecte și la conectarea companiei cu comunități profesionale și inițiative de colaborare din domeniu.



Parcursul Angelei în real estate a fost definit de curajul de a spune „da” marilor oportunități chiar și atunci când nu se simțea 100% pregătită. Într-o industrie foarte dinamică și exigentă, ea a ales să privească incertitudinea nu ca pe un obstacol, ci ca pe un spațiu de creștere, unde fiecare provocare acceptată a devenit o cărămidă la fundația carierei sale de astăzi. Curajul, în viziunea sa, nu este un gest sau moment singular, ci o succesiune de pași mici făcuți constant înainte.

Modelele ei sunt femeile care construiesc – nu doar cariere, ci și oameni și comunități în jurul lor. Femeile care reușesc să fie puternice fără să își piardă empatia și care rămân autentice chiar și în medii competitive.

„Cel mai valoros sfat pe care l-am primit a fost simplu – ai încredere în tine și nu aștepta să fii pregătită perfect. Mult timp am crezut că trebuie să știi tot înainte să faci un pas înainte, dar am învățat că de fapt creșterea vine exact din acele momente în care îți dai voie să încerci”, spune Angela.

Empatia și comunicarea nu sunt doar calități „frumoase”, pentru ea, sunt instrumente reale de lucru. Intuiția, de exemplu, a ajutat-o de multe ori să înțeleagă oamenii din spatele proiectelor și să simtă direcția potrivită într-o colaborare.

Iar eleganța, dincolo de aparențe, înseamnă felul în care aleem să gestionăm situațiile dificile și felul în care îi tratăm pe ceilalți. Are credința că feminitatea în business nu este o slăbiciune, ci o formă diferită de leadership – una care construiește prin încredere și conexiune.

Angela este de părere că una dintre cele mai mari provocări pentru femei este dorința de a fi prezente în toate rolurile importante din viața lor. Nu doar performante profesionale, ci și implicate personal.

Pentru ea, această provocare este foarte concretă – este mamă a trei copii și antreprenor în același timp. Sunt zile în care lucrurile se aliniază perfect și zile în care planurile se schimbă complet. Maternitatea a învățat-o însă lecții incredibile de valoroase: cum să negocieze, cum să prioritizeze, cum să coordoneze mai multe lucruri în același timp și cum să rămână calmă chiar și atunci când totul pare urgent.

Cea mai valoroasă lecție învățată în momente dificile este că, în perioade de criză, nu procesele sau proiectele sunt cele care oferă stabilitate, ci oamenii. Angela crede cu tărie în sinceritate și transparență și în puterea relațiilor construite în timp, fiind convinsă că un lider nu trebuie să aibă toate răspunsurile, ci trebuie să aibă capacitatea de a merge înainte alături de echipa sa.

„Nu cred că există un echilibru perfect între viața profesională și cea personală. Cred că există mai degrabă un echilibru viu, care se schimbă constant. Pentru mine, cheia este să nu încerc să fiu perfectă, ci prezentă – atât la birou, cât și acasă.”

ANDREEA RĂDULESCU

Managing Partner,
Sparkling Content

În calitate de Managing Partner și Co-fondator Sparkling Content, Andreea Rădulescu valorifică peste 17 ani de expertiză în comunicare și PR pentru a dezvolta strategii de impact dedicate companiilor de top imobiliare.

Integrând viziunea strategică cu arta storytelling-ului, ea traduce ideile în mesaje autentice și relevante, construind conexiuni puternice între branduri și audiențele lor pentru a le consolida o reputație sustenabilă.



Pentru Andreea, cel mai curajos pas nu a fost o decizie de business în sens clasic, ci un salt de încredere asumat într-un moment de incertitudine globală. A ales să facă tranziția de la viața de agenție la antreprenoriat și a fondat Sparkling Content în plină pandemie. Pariul ei nu a fost doar că va reuși, ci că există un spațiu real pentru o comunicare matură care nu face zgomot, ci construiește reputație. Într-un context dificil, curajul vine din interior, crede ea, iar în momentul în care îl activezi cu adevărat, evoluția nu mai vine în pași mici, ci în salturi.

Andreea își ia inspirația de la femeile care conduc fără ostentație, cu claritate și consecvență. Femeile care nu își negociază valorile ca să fie pe plac, dar nici nu simt nevoia să fie în gardă permanent. Au o forță calmă și o eleganță practică, iar felul lor de a lua decizii ne ridică standardul fără să ne impună o mască.

Cel mai valoros sfat l-a primit de la un bărbat și a fost despre fundație, nu despre tactică. I-a spus: „Înconjoară-te de oameni care te inspiră.” Oamenii din jur ne influențează nivelul de exigență, felul în care gândim și ritmul în care creștem. Oamenii potriviți ne limpezesc deciziile și ne rafinează instinctul profesional, fără să ne ceară să devenim altcineva.

Într-o industrie din ce în ce mai tehnologizată, Andreea mizează pe attribute soft ale feminității ca avantaje competitive subtile, dar strategice. Astfel, empatia este instrumentul care ne permite să înțelegem nu doar cerințele, ci nevoile reale ale clienților și ale comunităților din jurul proiectelor imobiliare. Intuiția nu este ceva abstract, ci mai degrabă o capacitate antrenată de a

sintetiza rapid contextul și de a anticipa o tendință sau un risc reputațional. Cât despre eleganță, ea o traduce prin felul în care gestionăm situațiile tensionate fără să escaladăm și fără să rupem relații care pot fi salvate prin claritate și măsură. Toate acestea adaugă profunzime și construiesc relații pe termen lung, dincolo de dimensiunea tranzacțională a unui contract.

În fața provocărilor anului 2026, marcat de presiunea „always-on”, Andreea adoptă un leadership al discernământului, alegând proiectele cu impact real și protejând ritmul echipei. Are un filtru simplu și ferm: dacă un demers nu aduce sens, claritate sau impact real, nu merită energia. Iar discreția, în acest context, nu e retragere. E discernământ.

Andreea ne spune că cea mai importantă lecție învățată de ea este că tăcerea, în momente de incertitudine majoră, este o capcană. Instinctul natural al multor organizații este să facă un pas în spate atunci când lucrurile devin dificile. A învățat însă că tocmai în acele momente leadership-ul trebuie să se manifeste printr-o comunicare asumată.



În perioade dificile, comunicarea nu este un lux pe care îl tai de pe listă, ci un instrument de stabilitate pentru brand, pentru echipă și pentru încrederea din piață. Autenticitatea în momente de presiune construiește un tip de încredere și un capital de imagine pe care niciun buget de marketing nu le poate cumpăra.



Strategic Members

AFI ROMANIA
CPI PROPERTY GROUP ROMANIA
HAGAG DEVELOPMENT EUROPE
ONE UNITED PROPERTIES

Corporate Members

AKCENT DEVELOPMENT
HILS DEVELOPMENT
IULIUS COMPANY
THETA FURNITURE & MORE
TRIMO
THE ONE
VASTINT

Business Members

4BIZ PROPERTIES
ALPHA REAL ESTATE
BHB PROPERTIES
BL ASSOCIATES
BUILDGREEN
CHARGER.RO
CONCEPT STRUCTURE
CORDIA ROMANIA
DELTA STUDIO
ELDRIVE
FILIP & COMPANY
FORTIM TRUSTED ADVISORS
GENESIS PROPERTY
GTC
HERCESA
HITCH & MOSHER
IMPACT DEVELOPMENT
IMRA REAL ESTATE
INNO INVESTMENTS
IO PARTNERS
INTERO PROPERTY DEVELOPMENT

KAUFLAND ROMANIA
KNAUF ROMANIA
KONE
LION'S HEAD
LOGICOR
MEDARU ARCHITECTS
MEDCITY
META ESTATE TRUST
REVETAS
RUSTLER
SAMSUNG CLIMATE SOLUTIONS
SCHONHERR
SEMA
VERBIO
VGP
VITALIS CONSULTING
VOLKEL REAL ESTATE
WEMAT
WEST GROUP
WOLF THEISS

REAL ESTATE ACADEMY



Romania's first
private real estate
education program.

Seventh Edition,
September 2026 - May 2027

For more info on lectors,
registration and costs, contact
bucharest@brec.ro +40730011270

BREC Academy brings together several
of the top performers in the private sector,
for a 12 modules marathon:

1. Sustainable mixed-use development
2. Residential development
3. Office buildings & business parks
4. Retail: malls & retail parks
5. Logistics & industrial development
6. Hotels
7. Capital Markets
8. Project Management
9. Asset Management
10. Real estate finance
11. Legal real estate
12. Marketing & communication

GET YOUR DIGITAL COPY



SCAN ME



brec.ro