

## Cindy Arces nommée Deputy Managing Partner chez MNKS

Mrs. Cindy Arces

**Mrs. Cindy Arces**

**MNKS**, l'un des plus importants cabinets d'avocats indépendants, a le plaisir d'annoncer la nomination de **Cindy Arces** en qualité de Deputy Managing Partner.

**Cindy Arces** a débuté sa carrière au sein du cabinet en 2000, elle a ensuite exercé pendant 4 ans au sein d'un cabinet Luxembourgeois spécialisé en contentieux avant de rejoindre à nouveau MNKS en 2005.

Cindy participe alors à la création du pôle contentieux et au développement de l'activité droit du travail aux côtés de **Marielle Stevenot**.

Elle prend très rapidement une part active dans les actions de Business Développement et assume des responsabilités dans la gestion interne du cabinet.

En 2011 elle devient associée, puis rejoint le conseil de gérance de la firme en 2015.

« J'ai passé la plus grande partie de ma carrière chez **MNKS**, j'ai pu ainsi vivre les nombreuses évolutions qui ont marqué la vie du cabinet depuis sa création, jusqu'à aujourd'hui ce qui me permet d'avoir une vision globale des enjeux et des priorités pour le cabinet. » déclare **Cindy Arces**

En tant que Deputy Managing Partner, Cindy travaille à la définition et la mise en œuvre de la stratégie du cabinet conjointement avec **Katia Scheidecker**, Managing Partner et co-fondatrice de **MNKS**, ainsi qu'avec les membres du conseil de gérance : **Marielle Stevenot** et **Catherine Baflost**, toutes deux associées chez MNKS. L'élargissement de la gouvernance permet d'être actifs sur de nombreux projets et d'étendre les services du cabinet sur de nouveaux secteurs.

En effet le marché de l'assistance légale connaît aujourd'hui une vraie révolution : les demandes des clients sont de plus en plus complexes et la pression sur les coûts plus marquée. Le rôle de l'avocat d'affaire n'est plus uniquement celui d'un expert académique. Il doit s'impliquer dans la stratégie des entreprises qu'il conseille et dans la prise de décision.

« Chez **MNKS** nous nous positionnons comme un véritable « Business Partner » vis-à-vis de nos clients, en ce sens nous recherchons avant tout à comprendre leur activité et à avoir une vision globale de leurs objectifs et des challenges auxquels ils font face aujourd'hui et auxquels ils devront faire face demain »