



Michael Garbuz

Directeur principal, Développement des affaires et de la clientèle

.....

Toronto

(647) 285-5652

mgarbuz@osler.com

.....

Admission au Barreau: Ontario, 2017

En tant que directeur principal, Développement des affaires et de la clientèle, Michael Garbuz pilote des initiatives de croissance stratégique pour les groupes de pratique d'Osler en droit des sociétés. Il travaille avec les responsables de groupe pour transformer les constats sur le marché et les priorités stratégiques en plans rigoureusement exécutés qui renforcent les relations avec les clients et favorisent une croissance soutenue.

Michael a de l'expérience en droit et en expertise-conseil en gestion. Avant de se joindre à Osler, il a été responsable de mission en capitaux privés et services professionnels chez McKinsey & Compagnie. Dans ce rôle, il a mené des projets de stratégie, de vérification diligente commerciale et de création de valeur pour d'importants fonds de capital-investissement et investisseurs institutionnels. Il a également conseillé des cabinets de premier plan de New York et d'ailleurs, de même que des services juridiques internes, sur la planification stratégique à long terme, les priorités des modèles opérationnels et la transformation par l'IA. Dans le cadre de ses fonctions chez McKinsey, il a travaillé avec la haute direction, le conseil d'administration et le comité de placement de douzaines de clients institutionnels en Amérique du Nord et à l'international sur des questions complexes en matière de stratégie, d'exploitation et de transactions.

Michael a amorcé sa carrière dans des postes relevant des affaires juridiques et générales au sein d'entreprises et d'un cabinet d'avocat canadien. Il a notamment touché aux fusions et acquisitions, aux opérations sur les marchés financiers et aux affaires internes. Il a par la suite cofondé et dirigé des entreprises en exploitation, ce qui lui a permis d'approfondir son expertise en croissance, en exécution et en développement de partenariats. Cette combinaison d'expériences en droit, en stratégie et en exploitation lui permet de parler de priorités commerciales et institutionnelles en toute connaissance de cause avec les avocats et les clients.

Chez Osler, Michael formule et met à exécution des stratégies de développement des affaires pour les groupes œuvrant en droit des sociétés, dont des stratégies pour la pratique, des programmes pour les clients clés, le positionnement sur le marché et des initiatives de

croissance ciblées. Il travaille étroitement avec les associés pour identifier les secteurs prioritaires, renforcer les relations institutionnelles et favoriser la collaboration entre les groupes pour le bien des objectifs stratégiques à long terme du cabinet.

Qualifications

Formation

- Université de Toronto, J.D.
 - Université Western, programme spécialisé en biologie et sciences médicales
-

Langues

- anglais
 - hébreu
-

Associations professionnelles

- Barreau de l'Ontario