

Королева eBay Маргарет Уитман



□ Маргарет Уитман родилась в 1956 году в Нью-Йорке

После школы она поступила в Принстонский университет, намереваясь стать врачом.

в 1977 году она получила степень бакалавра по экономике.

Осенью 1977 года поступила в бизнес-школу Гарварда



□ работала бренд-менеджером в Procter&Gamble.

Работала 8 лет в консалтинговой компании Vale&Company

работала в корпорации Walt Disney, где она заняла должность генерального вице-президента по маркетингу в отделе потребительских товаров.

В 1992 году приняла предложение компании Stride Rite Shoes, изготовителя детской обуви



□ получила должность генерального директора в компании Florists`Transworld Delivery (FTD), одной из самых крупных в мире фирм по поставкам цветов.

получила пост генерального директора в Hasbro, одной из ведущих фирм-изготовителей игрушечной продукции в США.

В 1998 году обратился Пьер Омидиар – владелец скромной интернет-компании eBay с оборотом в \$5,7 млн., которая нуждалась в лидере с профессиональным деловым опытом и чутьем.

в марте 1998 года присоединилась к eBay в качестве генерального директора



- Она пошла по пути создания интернет площадки, более привлекательной для компаний, не ущемляя при этом интересы индивидуальных покупателей.

Кроме того, с ее подачи была организована рекламная кампания национального масштаба, также создан официальный талисман eBay – антропоморфическое яблоко.

Для того чтобы защитить клиентов компании от нечестоплотных покупателей и продавцов, она предложила им пакет свободного страхования через страховую компанию.

Фирма обязалась оказывать помощь правоохранительным органам в идентификации и преследовании в судебном порядке покупателей или продавцов, которые попытались обмануть своих клиентов.



Visit our eBay Store


В качестве гарантий за небольшую доплату eBay предложила своим пользователям поддержку фирмы Equifax, одной из трех крупнейших национальных кредитных компаний в США.

Продвигая компанию на иностранные рынки, Уитман приобрела Alando de AG – крупнейшую европейскую аукционную онлайн-площадку.

В результате уже к концу третьего квартала 1999 года уровень продаж eBay достиг \$741 млн.

Новое тысячелетие принесло новые вызовы, и, учитывая множество потенциальных возможностей, Мэг сделала ставку на три основные направления в дальнейшем развитии своего бизнеса: аукционы, электронную платежную систему и службу интернет-телефонии



- 
- **Оборот**
\$11,65 млрд (2011)
 - **Операционная прибыль**
\$ 1,456 млрд (2009)
 - **Чистая прибыль**
\$3,23 млрд (2011)
 - **Число сотрудников**
27 770 (2012)