

## CONOZCA QUIEN ES SU VENDEDOR DE COCHES



Es solamente justo que después de tantas preguntas acerca de usted y de sus necesidades, que usted también sapa algo sobre mí. Diciendo eso, permíteme introducir me. Mi nombre es Héctor L. Carreras, pero soy conocido como "Tico". Nací en la ciudad de Bronx, Nueva York, Estados Unidos. Estoy de una herencia Puertorriqueña, mi padre y madre nacieron en Puerto Rico. Me crié durante mis años adolescentes en la ciudad de Silver Spring, Maryland donde me reclutaron como infante de marina, ahora jubilado después de 21 años de servicio. Mis años de servicio ocurrió entre 1972 y 1994, dos décadas que consideraron muchas ediciones y acontecimientos que cambiaron el mundo. En ese tiempo viajé a muchos países

nuevos y emocionantes como la isla de Okinawa Japón, la ciudad de Londres Inglaterra, de muchas ciudades en Alemania, la ciudad de Puerto-Au-Príncipe Haití, la ciudad de Santo Domingo en la República Dominicana, la ciudad de La Habana en CUBA y la base naval americana en Cuba, México y varias ciudades en Ontario, Canadá. También viajé a través de varias ciudades americanas de la costa del oeste al este así como del norte y al sur. Usted podría decir que vivo una vida de un gitano.

Como un miembro de la Infantería Marinera yo estuve muchas oficinas y responsabilidades, uno de mis favoritos tendría que ser cuando me especialicé como protector de seguridad dentro las Embajadas Americanas donde aprendí la diplomacia y otra lengua, como Francés. Siendo clasificado como una persona con talentoso, me asignaron como reclutador de la Infantería Marinera, mi pasión por los últimos 10 años de mi compromiso militar. Fui jefe de un grupo de hombres de la Infantería Marinera en cual nuestro ofició era reclutar hombres jóvenes para servir como yo. Nuestra Oficina de Reclutamiento era designada en la ciudad de Baltimore y los condados cerca de la ciudad. Yo era responsable de la calidad de hombres jóvenes y de mujeres que inscribían a nuestra fraternidad de la Infantería Marinera.

Mientras estuve en la ciudad de Baltimore me dio un sentimiento y apreciación del a personas entre la ciudad como la herencia Baltimore pudo ofrecer. Antes de mi oficio de reclutamiento en Baltimore, viajé a Waterloo, Ontario, Canadá donde me presentó una señorita llamada Sonia. Nacida en Canadá y tiene una herencia de Guatemalteca. Entre 6 meses de conocernos se izo mi novia y señora de matrimonio. Durante los próximos 10 años que siguieron nos colocamos y compramos un hogar en el área del condado de Baltimore. Los hombres jóvenes que recluté mantuvieron bastante ocupado, consiguiéndolos para su entrenamiento militar. Pues el tiempo creció más cerca a mi retiro y mi señora Sonia, me presento con una bendición fantástica, un niño a que nombramos Maximiliano. Como todos los adolescentes él participa hoy en deportes.

Mi señora Sonia, es un representante del banco y tiene tanta pasión como yo con nuestro cliente. Nosotros sabemos reconocemos el valor de nuestros clientes y empujamos para ser los mejores de nuestro campo. Después de mi retiro militar, trabajé como un representante de ventas con el producto de Electrolux (aspiradoras del piso) y rápidamente me avanzaron a un supervisor de demostraciones. Siguiendo eso, me introdujeron a las ventas del coche, que ahora es mi segundo oficio y carrera. Yo trabaje para varios distribuidores como; Bill Kidd' s Toyota en Cokesville MD, Town and Country Pontiac-Nissan y Suzuki en Perry Hall MD, AL Packer Lincoln Mercury y Jeep en Baltimore MD, Adams Jeep en Churshville MD, World of Wheels en Parkville MD, Schaffer and Strohminger Chrysler Honda Dodge en Fallston MD, Chrysler- Dodge y Jeep de Chestertown MD, Jones Junction Used cars (supervisor de ventas), y ahora le ofrezco mi servicios en el taller de Adams Auto Company-Suzuki.

Yo estado en el oficio de ventas por lo menos de 40 y pico de años, bueno casi cuando era un chico joven a la edad de 13 años. He tratado siempre a mis clientes con respecto, integridad y honradez. La cosa que me conduce este ofició mas es la sonrisa de los clientes mientras que introduzco una solución a sus necesidades. Trabajo así un reconocimiento y la esperanza de cambiar el tipo estéreo de la imagen dado a la persona tienen de vendedores de coche.

Ya que este tiene un mejor conocimiento de mi vida, familia y sabe que puede esperar de mis servicios personales como de mi ofició empezaremos hacer un selección de su coche de conducir. Bien empezáremos ahora....