

SUR LA ROUTE



R. H. (BOB) MULCH
Agent des Ventes de la Chrysler Corporation of Canada, Limited, Windsor, Ontario.

La Chrysler a un nouveau gérant des ventes

Plusieurs autres changements importants

En même temps qu'il annonçait un programme d'expansion intensif pour rencontrer la demande croissante des chars Chrysler, le président et gérant général, M. J. D. Mansfield, faisait part de la nomination de M. R. H. (Bob) Mulch comme gérant des ventes de la Chrysler Corporation of Canada Ltd.

"Une demande constante et sans cesse augmentant, qui a placé la Chrysler en 3e position dans cette industrie au lieu de la 27e qu'elle occupait il y a 42 mois, voilà la raison de notre programme d'expansion, qui en équipement ne nous coûtera pas moins de \$300,000 et exige du nouveau pouvoir-homme, a déclaré le président Mansfield dans une entrevue.

"Pour ne pas tirer en arrière, il était devenu nécessaire d'améliorer notre organisation et nous avons été assez heureux pour mettre le grappin sur un homme de haut calibre comme gérant des ventes dans la personne de Bob Mulch. Nous avons confiance que cette acquisition signifie d'autres années-record dans l'histoire du Chrysler."

"Nous avons eu un volume d'affaire particulièrement satisfaisant durant les deux premiers mois de l'année, et nous nous attendons à une plus grande production encore."

M. Mulch est l'une des personnalités les mieux connues dans le monde de l'automobile. Il possède plusieurs années d'expérience dans la manufacture et le service des ventes, tant au Canada qu'aux Etats-Unis.

C'est un "self-made man" dans toute l'acception du mot. Il a gravi l'échelle échelon par échelon, et il doit son succès à son esprit de travail servi par une intelligence supérieure.

En même temps que la nomination de M. Mulch, on annonce celle de M. B. J. Mothersill comme directeur des annonces et de M. J. H. Hickey comme gérant du service de la Chrysler Corporation of Canada, Limited. M. Mothersill a une vaste expérience dans la création et la production des annonces, tandis que M. H. Hickey s'est spécialisé dans le service de l'administration.

Une carrière remarquable

A sa première assemblée, le Bureau de direction de l'Exposition Nationale Canadienne a élu M. Thomas Bradshaw, président de la Compagnie d'Assurance sur la Vie North American, comme son président, pour 1928. Il remplace M. John J. Dixon, qui occupa ce poste durant les deux dernières années écoulées.

Depuis son arrivée au Canada, M. Bradshaw, a eu une carrière variée et intéressante. Débutant avec la North American dans une position subalterne, il en devint bientôt l'actuaire. Il passa ensuite à l'Imperial Life comme gérant général. Et après treize années d'expérience dans le champ de l'assurance-vie, il rejoignit l'importante maison A. E. Ames & Co., banquiers en obligations.

La tomate est un des fait de superficie en culte de production, tient la Son fruit peut être obtenu en tout temps de l'année tous nos marchés. Elle nos jardins et dans nos el à octobre et dans les sei septembre à juin. Nos chaises subissent la cor part de celles qui nous de la Floride et de la C puis quelques années du Nul autre légume, à l'e patate peut-être, n'est aussi grande échelle et n'est généralement. Nous la dans nos soupes, dans nos marinades, dans no moments et nos sauces. Ce de mise en conserve, elle les autres en quantité et ei n'avons pas de chiffres qui donner une idée très juste de tomates en conser nada, mais en 1919 le total des Etats-Unis se ch 000,000. Peut-être n'y légume dont le prix de ve tant que celui de la toma que l'on produit pour la serve peut aller aussi bas sous le minot, soit un demi pendant que produite des chaises elle peut se vend même plus que 60 sous la saison.

La récolte au point de vial en est de la plus haute pour le jardinier-marchand nulle autre n'est aut que celle-là par les jardinier C'est une des récoltes les faire pousser; elle s'adapte de sols différents par leurs elle se prête à des méthodes qui ne se ressemblent pas t popularité et son importance de ses qualités comme articlable; son bon goût, sa belle et la facilité avec laquelle à une foule de sols et de culture différentes contribue au temps que la facilité avelle se cultive, à maintenir et ter son importance et sa po

Dans cette province nous considérer la tomate à deux vue; d'abord au point de vimeurs et ensuite à celui de principale; il n'y a pas de ligne de démarcation bien établie entre l'un et l'autre. La culture de est généralement la plus profi a naturellement à tenir compte de mise sur le marché, de la qualité du produit. Il coup de latitude dans les pri peut en obtenir et pour rem plus grands succès avec un hâcheur il y a certains points dont il faut absolument tenu Le sol entre probablement

ABSORBINE
TRADE MARK REGD. U.S.PAT.OFF.
Réduira les articulations enflammées et enflées, les contusions, les entorses, les ennuies molles, elle enlève les furoncles, maladie de l'osseux, quitor, les fistules ou les plaies infectées rapidement parce que c'est un antiseptique certain et un germicide. Agréable à employer, ne forme pas d'ampoules ou "coulées". Pour ce et vous pouvez vous servir du chevalet et de la bouteille livrée. Livre 75¢ gratis.
ABSORBINE JR. Liment antiseptique pour le monde. Réduit les veines douloureuses, enflées, la goutte, la lente, les entorses, les contusions; elle enlève la douleur et l'inflammation. Prix \$1.25 la bouteille, chez les marchands ou livrée. Nous vous en dirons plus long si vous écrivez. Bonne bouteille d'essai pour 10c. en timbre.

W. F. YOUNG, Inc., 10 Lyman Street, Montreal, Can.

Une Vague d'achat



qui balaye tous les records ... Valeur voilà la raison.

Des ventes qui surpassent tous les records pour cette époque de l'année: il s'est vendu plus d'Essex Super-Six que n'importe quelle autre marque, et cette vague d'achats augmente d'impétuosité avec une rapidité qui étonne le commerce. Bref, l'Essex Super-Six est l'objet de la plus grande ovation publique dans l'histoire des 6-cylindres.

De partout, les agents rapportent 100% plus de vente qu'à pareille époque de l'année dernière, bien que celle-ci fut déjà une année record.

L'Essex Super-Six de cette année excelle facilement tous ceux qui l'ont précédé. Il exhibe de \$200 à \$300 plus de valeur que son renommé prédecesseur, dont la vente a pourtant dépassé par une marge écrasante celle de n'importe quel autre "Six" du même prix ou près.

COUPÉ \$900 (siège mobile, \$35 en plus)

SEDAN 4-portes, \$960 - - - COACH, \$835

Tous ces prix f. a. b., Windsor, taxes en plus

Les acheteurs peuvent payer ces chars suivant leurs revenus au coût le plus bas pour intérêts, usage et assurance

ESSEX
SUPER-SIX
HUDSON MOTOR CAR COMPANY
Detroit Michigan

