



## **Up Cannabis rehausse les équipes de ventes et de marketing avec l'embauche de vétérans, y compris une V-P du marketing et un V-P des ventes**

*Liesbeth Teerink mènera les efforts de marketing et de création de la marque à usage pour adultes; Peter Kirkwood apporte de l'expertise nationale en matière de ventes et de distribution de boissons alcoolisées*

**TORONTO, ONTARIO – Le 1er mai 2018 – Newstrike Ressources Ltd. (TSX-V:HIP) (« Newstrike » ou « l'entreprise »)**, a le plaisir d'annoncer que sa filiale en propriété exclusive, Up Cannabis Inc. (« **Up Cannabis** »), a renforcé ses rangs de haute direction avec les nominations des vétérans de l'industrie Liesbeth Teerink en tant que vice-présidente du marketing et Peter Kirkwood en tant que vice-président des ventes. Les ajouts de Mme Teerink et de M. Kirkwood, qui apportent des décennies de leadership et d'expérience dans leurs domaines respectifs, soulignent le fait que l'entreprise continue de se concentrer sur la création d'une marque de renommée, axée sur le consommateur, et une stratégie de vente conçue avant tout en ayant à l'esprit divers modèles provinciaux d'approvisionnement et de distribution.

### **Cultiver la meilleure marque de cannabis à usage pour adultes au Canada**

Jay Wilgar, PDG de Newstrike et d'Up Cannabis, a déclaré que les nominations renforcent une équipe de ventes et de marketing qui est déjà prête à la sensibilisation en vue de devenir l'entreprise qui vient la première à l'esprit lorsque le marché du cannabis à usage pour adultes sera lancé lors de sa légalisation. « Nous sommes ravis d'avoir le calibre professionnel que Liesbeth et Peter apportent à Up Cannabis », a-t-il dit. « Le développement de marques bien-aimées et l'atteinte des objectifs de ventes élevés font clairement partie de leurs objectifs respectifs. Au fur et à mesure que nous nous rapprochons du lancement sur le marché canadien du cannabis à usage pour adultes légalisé, Up Cannabis continue de se positionner clairement comme un chef de file en matière de ventes et de marketing.

Mme Teerink, qui supervisera la stratégie et l'exécution créative de la marque Up Cannabis, apporte une riche expérience grâce aux rôles qu'elle a occupés, tels que vice-présidente directrice et vice-présidente de la créativité chez LAUNCH!, une division de CIM (maintenant Mosaic/Acosta), l'une des plus grandes agences de marketing expérientiel et promotionnel du Canada, où parmi ses clients il y avait des marques de renommée mondiale, dont PepsiCo, Microsoft, Loblaws, OLG, Revlon et Parmalat Canada. Son expérience internationale comprend du travail en tant que directrice de la créativité primée et associée à la firme de publicité EINSTEIN dAdO du Mexique, alors qu'elle comptait parmi ses clients des entreprises telles que Ford, Absolut Vodka et Jose Cuervo. Avant cela, Mme Teerink a occupé le poste de directrice régionale de la planification stratégique pour Saatchi & Saatchi Middle East, travaillant sur des campagnes révolutionnaires pour des clients tels que Procter & Gamble. Plus récemment, Mme Teerink a servi en tant que directrice du marketing et cofondatrice chez Karma Casting, une agence de dotation en personnel ambassadeur de marques et de logiciels à l'échelle nationale. Son esprit d'entreprise l'a également conduite à créer et à commercialiser sa propre marque de produits de yoga pour enfants sous la marque Yogaga.

M. Kirkwood se joint à Up Cannabis après près de deux décennies de travail dans l'industrie des boissons alcoolisées pour consommateurs, où il a servi plus récemment à titre de V-P des ventes à Kirkwood Diamond Canada (KDC), basé en Ontario. Ses rôles

distribution, la planification de la demande, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, la stratégie de mise en marché, et il contribuera à orienter la direction stratégique des ventes de l'entreprise en partenariat avec les organismes de réglementation provinciaux à l'échelle du pays. Chez KDC, M. Kirkwood a dirigé une force de vente nationale, a établi des normes de rendement et des repères pour mesurer l'efficacité des ventes, et il a fréquemment entretenu des liaisons avec les régies des alcools provinciales, afin de mieux comprendre les tendances du marché et des catégories, le tout en vue de faire croître les revenus de ventes nets de la compagnie.

Mme Teerink et M. Kirkwood se rapporteront à Jean Richer, le vice-président directeur des ventes et du marketing d'Up Cannabis. « Peter et Liesbeth apportent énormément d'expertise en ventes et en marketing à notre équipe de direction principale, ainsi qu'une expérience sans pareil en gestion continue et réussie de la croissance de revenus et des bénéfices et en lancement de nouvelles marques et en campagnes créatrices. Nous sommes ravis d'accueillir ce niveau de talent au sein d'Up Cannabis », a déclaré M. Richer.

**Pour obtenir plus d'informations ou pour demander une entrevue, veuillez svp contacter :**

PM Rendon  
Directeur des communications et  
Up Cannabis Inc.  
365-773-5432  
[pm@up.ca](mailto:pm@up.ca)

### **À propos de Newstrike et d'Up Cannabis**

Newstrike est la société mère d'Up Cannabis Inc., un producteur autorisé de cannabis qui a obtenu sa licence de culture et vente de cannabis sous toutes ses formes acceptées. Up Cannabis est à son tour la société mère d'Up Cannabis Niagara Inc. Newstrike, via Up Cannabis et en collaboration avec des partenaires stratégiques sélectionnés, y compris le groupe de musiciens iconique The Tragically Hip, développe un réseau diversifié de marques de cannabis de haute qualité. Visitez [www.up.ca](http://www.up.ca) ou [www.newstrike.ca](http://www.newstrike.ca) pour obtenir plus d'informations.

### **Informations prospectives**

Ce communiqué de presse contient des énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs comportent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs qui peuvent faire en sorte que les résultats, les performances ou les réalisations réels de Newstrike soient sensiblement différents des résultats, des performances ou des réalisations futures exprimés ou laissés entendus par les énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs comprennent, sans s'y limiter, des énoncés des attentes de Newstrike en ce qui concerne la légalisation, le marketing et la valorisation de marque de cannabis. Il arrive souvent, mais pas toujours, que des énoncés prospectifs puissent être identifiés par l'utilisation de mots tels que « plans », « s'attend à » ou « ne s'attend pas à », « on s'attend à », « évalue », « entend », « prévoit » ou « ne prévoit pas », ou « croit », ou des variantes de ces mots ou de ces phrases, ou s'ils énoncent que certaines actions, certains événements ou certains résultats « peuvent être », « pourraient être », « devraient être », « pourraient être » ou « seront »

prises, se produiront ou se réaliseront. Par conséquent, les lecteurs ne devraient pas se fier outre mesure aux énoncés prospectifs et aux renseignements contenus dans ce communiqué de presse. Puisque les énoncés et les informations prospectifs portent sur des événements et des conditions à venir, par leur nature même, ils impliquent des risques et des incertitudes inhérents.

Les résultats réels pourraient être sensiblement différents de ceux qui sont prévus actuellement, en raison d'un certain nombre de facteurs et de risques. Les lecteurs sont avertis que la liste de facteurs qui précède n'est pas exhaustive. Les énoncés prospectifs contenus dans ce communiqué de presse sont faits en date du présent communiqué et, par conséquent, sont susceptibles de changer après cette date.

Newstrike n'assume aucune obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés prospectifs, qu'ils soient écrits ou oraux, qui peuvent être faits de temps à autre par nous ou en notre nom, sauf si les lois applicables l'exigent.

*Ni la bourse de croissance TSX, ni son fournisseur de services de réglementation (comme ce terme est défini dans les politiques de la bourse de croissance TSX) n'acceptent la responsabilité de la pertinence ou de l'exactitude de ce communiqué.*