

SOURCE : Neptune Solutions Bien-Être inc.

Neptune nomme Russell Jay au poste de vice-président des ventes aux États-Unis

L'ancien directeur commercial d'Unilever et de Henkel apporte une solide expérience des biens de consommation courante distribués dans des chaînes d'alimentation, de pharmacies et de grandes surfaces ainsi que dans des magasins de santé naturelle et du commerce électronique

Laval (Québec), CANADA – Le 5 mai 2020 – Neptune Solutions Bien-être inc. (« Neptune » ou la « Société ») (NASDAQ : NEPT) (TSX : NEPT), un chef de file dans le domaine des produits de santé naturels, a le plaisir d'annoncer aujourd'hui la nomination de Russell Jay au poste de vice-président des ventes aux États-Unis.

Fort d'une feuille de route de 25 années au cours desquelles il a fait croître les revenus et la rentabilité des secteurs de l'entretien ménager et des soins personnels, M. Jay apporte une solide expérience de la vente de biens de consommation courante dans *distribués dans des chaînes d'alimentation, de pharmacies et de grandes surfaces ainsi que dans des magasins de santé naturelle et du commerce électronique*. Chez Neptune, il sera chargé de diriger les ventes B2B et B2C aux États-Unis des marques de biens de consommation courante de Neptune dans les marchés clés de la santé et du bien-être, notamment les produits dérivés du chanvre, les nutraceutiques, les soins personnels et l'entretien ménager.

M. Jay se joint à Neptune en provenance de Liviva Foods, une entreprise de produits alimentaires à base de plantes, où il a occupé le poste de directeur de la clientèle de ses activités sur la Côte ouest, et où il a créé et mis en œuvre avec succès de nouvelles stratégies de vente pour étendre la distribution des produits dans tous les canaux de vente au détail.

Auparavant, M. Jay a été vice-président, stratégie des ventes, chez Henkel Consumer Goods, où il a dirigé la stratégie et la planification des ventes pour les produits de nettoyage des vêtements, d'entretien ménager et de beauté de la marque Henkel, ainsi que pour la gamme de produits de désinfection des mains de la marque Dial. Chez Henkel, il a coordonné la stratégie de ventes internes, le marketing commercial, la gestion par catégorie et les activités de vente, contribuant ainsi à la plus forte croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise au cours des 10 dernières années. Plus tôt dans sa carrière, il a passé plus de 10 ans chez Unilever à titre de directeur du marketing client pour le secteur des magasins à adhésion et pour l'entreprise Target, où il a supervisé le développement d'une approche marketing cohésive adaptée aux clients afin de favoriser la croissance et d'accroître les parts de marché. Il a également occupé des postes de direction des ventes chez Kroger, Costco et Purex Brands.

« Russ est un directeur commercial qui a fait ses preuves et qui, au cours de sa carrière a réussi à générer des revenus et des bénéfices impressionnants ainsi qu'à atteindre des objectifs commerciaux ambitieux, a déclaré Michael Cammarata, chef de la direction de Neptune Solutions

Bien-être. Son expérience dans le domaine des produits de soins personnels et d'entretien ménager est particulièrement pertinente alors que nous veillons à faire croître ces catégories afin de répondre à la forte demande des clients et des consommateurs pour des produits naturels à base de plantes qui favorisent la santé et le bien-être. Avec l'arrivée de Russ dans notre équipe, nous renforçons davantage notre excellente équipe de vente et sommes bien positionnés pour étendre et intensifier la distribution de notre portefeuille de produits de santé et de bien-être ».

« Je suis ravi de me joindre à l'équipe de Neptune en cette période charnière dans la trajectoire de croissance de la société. J'ai hâte de contribuer à accroître la productivité des ventes et à stimuler la croissance des revenus, a affirmé M. Jay. Notre organisation de vente est composée de chefs de file du secteur des biens de consommation courante et de la vente au détail qui possèdent une connaissance approfondie du domaine et des relations clés pour assurer le développement des marques de Neptune. C'est avec plaisir que je contribuerai au succès de l'équipe. »

M. Jay est titulaire d'un baccalauréat en marketing international de l'Université d'État de la Californie à Chico.

À propos de Neptune Solutions Bien-Être inc.

Neptune Solutions Bien-Être se spécialise dans l'extraction, la purification et la formulation de produits de santé et de bien-être. La Société compte plus de 100 clients dans plusieurs secteurs verticaux, dont le cannabis et le chanvre légal, les nutraceutiques et les produits de consommation emballés. 9354-7537 Québec inc., une filiale à part entière de Neptune, détient une licence de Santé Canada pour la transformation de cannabis à son usine de 50 000 pieds carrés située à Sherbrooke, au Québec. La Société possède également une usine de 24 000 pieds carrés située en Caroline du Nord pour transformer la biomasse de chanvre en extraits. Neptune met à profit dans l'industrie du cannabis plusieurs dizaines d'années d'expérience dans le secteur des produits naturels. Forte de cette expertise scientifique et technologique, la Société voit des applications d'extraits dérivés du chanvre aux États-Unis au-delà des marchés et des formes de produits existants, pour les marchés des soins personnels et des produits d'entretien ménager par l'entremise de sa marque Forest Remedies^{MC} et de ses offres de produits fournis en marque blanche. L'huile de krill Ocean Remedies^{MC} de Neptune, récoltée selon un régime d'exploitation durable, offre aux consommateurs une source unique d'acides gras oméga-3 EPA et DHA, de phospholipides et d'antioxydants naturels. Ses activités comprennent également le développement et la commercialisation de solutions de nutrition clés en main et d'ingrédients brevetés, tels que MaxSimil^{MD}, et d'une riche gamme d'huiles marines et d'huiles de graines. Son siège social est situé à Laval, au Québec.

Relations avec les investisseurs :

ICR
Scott Van Winkle
617 956-6736
scott.vanwinkle@icrinc.com

Médias :

ICR
Cory Ziskind
646 277-1232
cory.ziskind@icrinc.com