

समाचार वाणी

खबर जो करें असर !

नाशिक | Wednesday, 02 September 2026

रिटेल मेडिकल व्यवसाय से फार्मा कंपनी तक का सफर : श्री. हितेश महेद्रकुमार बागरेचा की मेहनत, संघर्ष और सफलता की प्रेरणादायक कहानी

Sanket Morankar

Published on 01 Sep 2026



किसी भी सफल व्यवसाय के पीछे केवल पूंजी नहीं, बल्कि शिक्षा, मेहनत, परिवार का सहयोग, मित्रों का साथ, स्पष्ट लक्ष्य और कठिन परिस्थितियों में भी आगे बढ़ने की जिद होती है। इसी सोच और निरंतर मेहनत के बल पर श्री. हितेश महेद्रकुमार बागरेचा ने रिटेल मेडिकल व्यवसाय से अपनी व्यावसायिक यात्रा शुरू कर आज फार्मास्युटिकल क्षेत्र में अपनी अलग पहचान बनाई है।

बी.फार्मा की शिक्षा प्राप्त करने वाले हितेश बागरेचा ने वर्ष 2011 में एक छोटे मेडिकल व्यवसाय से शुरुआत की थी। समय के साथ अनुभव बढ़ा, बाजार की समझ विकसित हुई और इसी सफर ने उन्हें मेडिकल डिस्ट्रीब्यूशन से अपनी फार्मा कंपनी स्थापित करने की दिशा में आगे बढ़ाया। आज **DR. RIMSON MEDITRADE PVT. LTD.** के माध्यम से वे गुणवत्तापूर्ण और किफायती स्वास्थ्य उत्पादों को ग्राहकों तक पहुंचाने का प्रयास कर रहे हैं।

बी.फार्मा की शिक्षा के बाद शुरू हुआ व्यवसायिक सफर

हितेश बागरेचा ने वर्ष 2010 में बी.फार्मा की शिक्षा पूरी की। शिक्षा पूरी करने के बाद उन्होंने फार्मा और मेडिकल क्षेत्र में अपने करियर की दिशा तय की।

वर्ष 2011 में उन्होंने छोटे स्तर पर रिटेल मेडिकल व्यवसाय की शुरुआत की। शुरुआत भले ही छोटी थी, लेकिन लक्ष्य बड़ा था। मेडिकल क्षेत्र में काम करते हुए उन्होंने ग्राहकों की जरूरतों, दवाइयों की गुणवत्ता, बाजार की मांग और वितरण व्यवस्था को करीब से समझना शुरू किया।

इसी अनुभव ने उनके व्यवसाय को आगे बढ़ने की मजबूत नींव दी।

रिटेल मेडिकल से मेडिकल डिस्ट्रीब्यूशन तक

व्यवसाय को आगे बढ़ाने की दिशा में हितेश बागरेचा ने वर्ष **2012** में अपने मेडिकल व्यवसाय को मेडिकल डिस्ट्रीब्यूशन के क्षेत्र में विस्तारित किया।

यह उनके सफर का महत्वपूर्ण पड़ाव था। अब उनका संपर्क केवल अंतिम ग्राहकों तक सीमित नहीं रहा, बल्कि मेडिकल क्षेत्र के विभिन्न लोगों और संस्थाओं के साथ व्यावसायिक संबंध विकसित होने लगे।

इस दौरान उन्होंने बाजार की आवश्यकताओं और ग्राहकों की अपेक्षाओं को समझते हुए अपने व्यवसाय को लगातार मजबूत किया।

2019 में फार्मा कंपनी स्थापित करने का सपना

रिटेल मेडिकल और डिस्ट्रीब्यूशन क्षेत्र में मिले अनुभव के बाद हितेश बागरेचा के मन में खुद की फार्मा कंपनी स्थापित करने का विचार मजबूत हुआ।

इसी सोच के साथ वर्ष **2019** में **DR. RIMSON MEDITRADE PVT. LTD.** की शुरुआत की गई।

कंपनी शुरू करना उनके लिए आसान नहीं था। एक नई फार्मा कंपनी को बाजार में स्थापित करने के लिए गुणवत्ता, मार्केटिंग, वितरण, ग्राहक विश्वास और निरंतर मेहनत की आवश्यकता थी।

लेकिन उन्होंने चुनौतियों को स्वीकार किया और अपने अनुभव के आधार पर कंपनी को आगे बढ़ाने का प्रयास शुरू किया।

गुणवत्ता और किफायती कीमत को बनाया आधार

हितेश बागरेचा ने शुरुआत से ही कंपनी के लिए कुछ स्पष्ट प्राथमिकताएं तय कीं।

बेहतर गुणवत्ता, अच्छी पैकेजिंग और ग्राहकों के लिए किफायती कीमत—इन तीनों बातों को उन्होंने अपने व्यवसाय का महत्वपूर्ण आधार बनाया।

कंपनी ने शुरुआत में लगभग **10 प्रोडक्ट्स** के साथ अपना सफर शुरू किया था। धीरे-धीरे उत्पादों की संख्या बढ़ती गई और आज कंपनी लगभग **150 प्रोडक्ट्स** तक पहुंच चुकी है।

यह विस्तार लगातार किए गए प्रयासों और बाजार की जरूरतों को समझकर काम करने का परिणाम है।

शुरुआती चार वर्षों में खुद संभाली मार्केटिंग

व्यवसाय की शुरुआत के समय हितेश बागरेचा ने लगभग **चार वर्षों तक स्वयं मार्केटिंग का कार्य** संभाला।

बाजार में कंपनी की पहचान बनाना, ग्राहकों तक पहुंचना, उत्पादों की जानकारी देना और व्यापारिक संबंध मजबूत करना उनके लिए एक महत्वपूर्ण चुनौती थी।

लेकिन उन्होंने इस चुनौती से पीछे हटने के बजाय स्वयं बाजार में उतरकर काम किया। इसी प्रत्यक्ष अनुभव ने उन्हें फार्मा व्यवसाय की जमीनी वास्तविकताओं को समझने में मदद की।

महाराष्ट्र से गुजरात और बिहार तक बढ़ा कारोबार

लगातार मेहनत और नए प्रयासों के परिणामस्वरूप **DR. RIMSON MEDITRADE PVT. LTD.** का कार्यक्षेत्र महाराष्ट्र तक सीमित नहीं रहा।

आज कंपनी **महाराष्ट्र के साथ-साथ गुजरात और बिहार** जैसे राज्यों में भी अपने व्यवसाय का विस्तार कर चुकी है।

अलग-अलग बाजारों में काम करते हुए कंपनी ने अपनी उत्पाद श्रृंखला और वितरण नेटवर्क को मजबूत करने की दिशा में लगातार प्रयास किए हैं।

परिवार और मित्रों का रहा मजबूत सहयोग

हितेश बागरेचा अपनी सफलता का श्रेय केवल स्वयं की मेहनत को नहीं देते।

उनके अनुसार आज वे जिस मुकाम पर खड़े हैं, उसमें **परिवार के सदस्यों और मित्रों का महत्वपूर्ण योगदान** रहा है। व्यवसाय के

शुरुआती दौर में मिले सहयोग और विश्वास ने उन्हें कठिन परिस्थितियों में भी आगे बढ़ने की ताकत दी।

साथ ही मेडिकल क्षेत्र से जुड़े **केमिस्ट बंधुओं और डॉक्टरों** द्वारा कंपनी के उत्पादों पर जताया गया भरोसा भी उनके लिए महत्वपूर्ण रहा।

ग्राहकों का प्रेम और विश्वास उनके लिए लगातार आगे बढ़ने की प्रेरणा बना।

नए क्षेत्रों में भी बढ़ाया कदम

फार्मास्युटिकल उत्पादों के साथ कंपनी ने अन्य आवश्यक उत्पादों के क्षेत्र में भी विस्तार करना शुरू किया है।

अब कंपनी ने **सैनिटरी पैड**, जिसका ब्रांड नाम **Standy** है, के उत्पादन की शुरुआत की है।

इसके साथ ही **पेयजल के लिए कीटाणुनाशक द्रव्य**, जिसका ब्रांड नाम **AQUARIM** है, के उत्पादन की दिशा में भी कदम बढ़ाया गया है।

यह विस्तार कंपनी के उत्पाद पोर्टफोलियो को और व्यापक बनाने की दिशा में महत्वपूर्ण कदम माना जा सकता है।

संघर्ष को बनाया सफलता की सीढ़ी

किसी भी व्यवसाय में सफलता एक दिन में नहीं मिलती। शुरुआती दौर में बाजार में पहचान बनाना, ग्राहकों का विश्वास हासिल करना, मार्केटिंग करना और प्रतिस्पर्धा के बीच अपनी जगह बनाना बड़ी चुनौतियां होती हैं।

हितेश बागरेचा ने भी अपने व्यवसायिक सफर में कई कठिनाइयों का सामना किया। लेकिन उन्होंने हर चुनौती से सीखने और आगे बढ़ने की नीति अपनाई।

उनका मानना है कि **यदि लक्ष्य स्पष्ट हो और मेहनत ईमानदार हो, तो कठिन से कठिन परिस्थितियों में भी सफलता हासिल की जा सकती है।**

गुणवत्ता के साथ आगे बढ़ने का संकल्प

आज DR. RIMSON MEDITRADE PVT. LTD. के उत्पादों की संख्या लगभग 150 तक पहुंच चुकी है। कंपनी का उद्देश्य केवल उत्पादों की संख्या बढ़ाना नहीं, बल्कि गुणवत्ता और ग्राहक संतुष्टि को प्राथमिकता देते हुए अपने व्यवसाय को आगे बढ़ाना है।

हितेश बागरेचा के लिए व्यवसाय में ग्राहक का विश्वास सबसे महत्वपूर्ण है। यही विश्वास कंपनी के भविष्य की दिशा तय करने वाला आधार भी है।

एक छोटे रिटेल मेडिकल व्यवसाय से शुरू हुआ हितेश महेद्रकुमार बागरेचा का सफर आज फार्मास्युटिकल कंपनी के विस्तार तक पहुंच चुका है।

2010 में बी.फार्मा की शिक्षा पूरी करने के बाद 2011 में मेडिकल व्यवसाय की शुरुआत, 2012 में मेडिकल डिस्ट्रीब्यूशन और फिर 2019 में **DR. RIMSON MEDITRADE PVT. LTD.** की स्थापना—यह पूरा सफर निरंतर मेहनत और सीखने की भावना का उदाहरण है।

10 प्रोडक्ट्स से शुरू हुई कंपनी आज लगभग **150 प्रोडक्ट्स** तक पहुंच चुकी है और महाराष्ट्र के साथ गुजरात तथा बिहार में भी अपना कारोबार संचालित कर रही है। Standy सैनिटरी पैड और AQUARIM जैसे नए उत्पादों के साथ कंपनी अपने विस्तार की दिशा में आगे बढ़ रही है।

हितेश बागरेचा की कहानी यह संदेश देती है कि **बड़ी शुरुआत जरूरी नहीं होती, लेकिन बड़े लक्ष्य के लिए लगातार मेहनत करना जरूरी होता है।**

“शिक्षा ने दिशा दी, मेहनत ने रास्ता बनाया, परिवार और ग्राहकों के विश्वास ने हौसला बढ़ाया—और इसी विश्वास से रिटेल मेडिकल व्यवसाय से फार्मा कंपनी तक का सफर तय हुआ।”

DISCLAIMER: the views/contents expressed/presented herein, within this advertorial and promotional feature are the sole and exclusive responsibility of individual clients/expert/their authorised representative/Sanket Morankar, to which effect, publication house/its representative/affiliates are not responsible/liable whatsoever.