

Kooku Recruiting GmbH stärkt strat. Vertrieb: Michael Budzowski wird Director Strategic Sales & Partnerships

03.02.2026, 16:24 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Pressebereich der Kooku Recruiting GmbH*



Michael Oliver Budzowski und Mathias Mengel im Gespräch - Kooku Recruiting Partners

Neue Rolle fokussiert langfristige Partnerschaften im Mittelstand und Start-up-Segment sowie den Ausbau regionaler Präsenz in Deutschland und Europa

Berlin – Die Kooku Recruiting GmbH baut ihre Führungsstruktur im strategischen Vertrieb aus und besetzt die neu geschaffene Position **Director Strategic Sales & Partnerships** mit **Michael Oliver Budzowski**. Budzowski ist zum **01. Januar 2026** gestartet und verantwortet den Ausbau skalierbarer Vertriebs- und Partnermodelle sowie die Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen - insbesondere mit mittelständischen Unternehmen und wachstumsstarken Start-ups.

Mit der Personalentscheidung verfolgt Kooku das Ziel, Recruiting stärker als **steuerbaren Wachstums- und Transformationshebel** zu etablieren - nicht als isolierte Einzelleistung. Im Mittelpunkt stehen **partnerschaftliche Modelle**, die Strategie, Umsetzung und Performance-Steuerung verbinden: **Interim Recruiting, Recruiting on Demand, Recruiting-Beratung** sowie **Executive Search**. Kooku setzt dabei auf **KPI-orientierte Steuerung**, transparente Prozesse und ein Delivery-Modell, das datenbasierte Entscheidungen mit einer **human-centred** Zusammenarbeit kombiniert.

„Mit Michael Oliver Budzowski setzen wir einen klaren Fokus: Wir bauen unseren strategischen Vertrieb systematisch aus und entwickeln Partnerschaften, die Kunden langfristig entlasten und gleichzeitig messbar Wirkung erzielen - operativ wie strategisch. Michaels Erfahrung im Aufbau skalierbarer Strukturen passt exakt zu unserem nächsten Wachstumsschritt“, sagt **Mathias Mengel**, Geschäftsführer der Kooku Recruiting GmbH.

Michael Oliver Budzowski bringt **mehr als zwölf Jahre Erfahrung** in Beratung und Personalberatung, im strategischen Vertrieb sowie im Business Development mit. In seiner neuen Rolle soll er die Marktposition von Kooku weiter schärfen, Partnerschaften systematisch ausbauen und Wachstumsinitiativen für neue Märkte strukturieren. Parallel unterstützt er den Ausbau regionaler Präsenz, um Kundennähe und Delivery-Kapazität in weiteren Regionen zu stärken.

„Gute Kooperationen und Recruiting-Partnerschaften entstehen dort, wo Klarheit, Wirkung und Vertrauen zusammenkommen. Mein Fokus liegt darauf, Strukturen aufzubauen, die Unternehmen nachhaltig unterstützen

und langfristige Zusammenarbeit ermöglichen.“ Michael Oliver Budzowski, Director Strategic Sales & Partnerships

Kooku Recruiting Partners

Sonntagstr. 12
10245 Berlin
Deutschland

AnikaLehmann (Marketing)

030994043660

marketing@kooku.de

kooku.de/

Portrait

Über Kooku Recruiting GmbH

Die Kooku Recruiting GmbH (Marke: Kooku Recruiting Partners) ist eine Recruiting- und Beratungsboutique mit Fokus auf nachhaltige Personalgewinnung, strategische Recruiting-Optimierung und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Kooku unterstützt mittelständische Unternehmen, Wachstumsorganisationen und Teams in Transformationsphasen - mit Interim Recruiting, Recruiting on Demand, Recruiting-Beratung sowie Executive Search. Der Ansatz verbindet datengetriebene Steuerung mit human-centred Delivery.

News-ID: 1302764 • Views: 506 (Stand: 12.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1302764/Kooku-Recruiting-GmbH-staerkt-strat-Vertrieb-Michael-Budzowski-wird-Director-Strategic-Sales-Partnerships.html>